

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

IV Всероссийской научно-практической конференции

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

26 декабря 2008 г.

Часть 1

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2009

ББК 65я431 УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции. В 3 частях. (Часть 1) / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС – Издательство СИБПРИНТ, 2009. – 273 с.

ISBN 978-5-94301-078-1

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Председатель: *Джурабаев К.Т.*, доктор экономических наук, профессор кафедры Организации производства НГТУ (г. Новосибирск)

Сопредседатель: *Чернов С.С.*, кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой Систем управления и экономики энергетики, заместитель декана факультета энергетики НГТУ, руководитель Центра развития научного сотрудничества (г. Новосибирск)

Члены оргкомитета:

Рыманов А.Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой Финансов и налоговой политики НГТУ (г. Новосибирск)

Гришина Е.А., кандидат экономических наук, доцент кафедры Систем управления и экономики энергетики НГТУ (г. Новосибирск)

Грабовецкая Н.Г., кандидат технических наук, заведующая секцией Научно-методического центра НГТУ (г. Новосибирск)

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-94301-078-1

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	7
<i>Грушина О.В., Хомкалова И.Г.</i> Возможности управленческой адаптации предприятия через систему бюджетирования	8
<i>Ильина А.А., Богданова Л.С.</i> Специальные методы исследования систем управления	12
<i>Сибирский Н.А.</i> Становление корпораций как формы концентрации капитала	16
<i>Субботин С.Л., Москвина Ю.Н.</i> Оптимизация строительных процессов в приложении Excel	21
<i>Фурсова Ю.Ф.</i> Роль мониторинга в управлении предприятием, его принципы и функции	26
СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	31
<i>Адамова К.З.</i> Проблемы реализации кластерной политики в России	32
<i>Алу Р.А.</i> Изменение методов хозяйствования в сфере медицинских услуг	37
<i>Бенц Д.С.</i> Эволюция подходов к сущности и формам контрактов в экономической науке	39
<i>Власов Ф.Б., Козловская Н.С.</i> Человеческий и социальный капитал: общее и особенное	42
<i>Вольфсон А.В.</i> Дополнительный инструментарий неоклассического аппарата анализа рынков	46
<i>Кисельникова В.П.</i> Фундаментальное в экономическом знании	51
<i>Кузнецов С.Б.</i> Циклический характер экономики	53
<i>Плетнев Д.А., Николаева Е.В.</i> Особенности оценки уровня транзакционных издержек российских корпораций	60
<i>Ушаева С.Н.</i> Оптимизация структуры фирмы как механизм повышения ее эффективности	64

<i>Шабанова О.А.</i> Государственный заказ в институциональной экономической теории	69
СЕКЦИЯ 3. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	74
<i>Кайтукова М.В.</i> Мировой рынок производных финансовых инструментов	75
<i>Юдина Н.Н.</i> Факторы интернационализации инновационной деятельности транснациональных корпораций	78
СЕКЦИЯ 4. МЕНЕДЖМЕНТ	82
<i>Аврамчук Л.П., Богданова Л.С.</i> Моббинг	83
<i>Лысенко Д.С.</i> Концепция стоимостно-ориентированного управления, как фактор повышения капитализации промышленного предприятия	88
<i>Теличева Е.Г.</i> Стратегия социально-экономического планирования туризма в Хабаровском крае	92
<i>Чефранов А.С.</i> Имитационное моделирование бизнес-процессов	97
<i>Чубукова Л.В.</i> Управленческие и правовые аспекты защиты имиджа организации	99
СЕКЦИЯ 5. МАРКЕТИНГ	104
<i>Зарипова Г.Д.</i> Совершенствование принципов формирования ассортиментной политики на современных предприятиях	105
<i>Томан Недадь, Герасименко В.П.</i> Совершенствование управления продвижением медицинских услуг в системе здравоохранения	109
<i>Чикурова Т.Ю., Пиунова М.А.</i> Совершенствование управления взаимоотношениями с клиентами в туризме	114
СЕКЦИЯ 6. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	121
<i>Иванникова Н.И.</i> Влияние регионального маркетинга на инновационное развитие пищевой промышленности России	122
<i>Кандаурова Г.А., Кандауров Н.Н., Капорцева О.Н.</i> Прогнозирование и планирование инновационного развития как основа формирования, координации и реализации инновационной, социальной и региональной политики	126

<i>Кашикарева Е.А.</i> Основные направления инновационного развития российской экономики	131
<i>Кувшинов М.С.</i> Выбор значений параметров амортизации основных фондов	135
<i>Павлов К.В.</i> Инновации и инвестиции интенсивного и экстенсивного типа.....	140
<i>Пономарева А.Н.</i> Методики финансового и управленческого учета инновационной деятельности.....	145
<i>Сёмченко О.С.</i> Отличия венчурного инвестирования от других форм финансирования инновационных проектов	151
<i>Сидоров А.А., Файзуллин Т.Н.</i> Современные проблемы инновационного развития экономики РФ	156
<i>Ситнова И.А., Салихова З.М.</i> Знания как информационно-интеллектуальный ресурс экономического роста.....	159
<i>Чабан В.Г.</i> Интеграция как фактор инновационного развития АПК.....	163
<i>Черная И.П., Рыбалко Е.Ю.</i> Институциональное предпринимательство как фактор инновационного развития региона.....	167
СЕКЦИЯ 7. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	173
<i>Арутюнян О.К.</i> Особенности развития взаимоотношений "государство-община" в Республике Армения	174
<i>Ахтямова Н.В.</i> Проблемы и факторы развития и совершенствования внутреннего туризма на Южном Урале	179
<i>Бетина С.А.</i> Применение разных видов мониторинга в управлении региональным развитием	184
<i>Благодатских И.В.</i> Устойчивость региональных коммерческих банков как фактор развития экономики региона	188
<i>Вошев А.С.</i> Принципы оценки инвестиционного климата региона .	192
<i>Гавайлер А.В.</i> Цели и направления городской муниципальной политики в условиях глобального экономического кризиса	196
<i>Гулько А.А., Архипенко К.Ю.</i> ПНП "Развитие АПК" как основное направление реализации аграрной политики государства (на примере Белгородской области).....	200

Еремينا Е.Д., Таюнова О.А. Региональная бюджетная политика в рамках бюджетирования, ориентированного на результат (на примере Самарской области)	205
Карлина Т.В. Исследование региональных товарных рынков в целях экономической политики региона	209
Катаева Ю.В. Исследование конкурентной среды регионального рынка жилищного строительства	214
Ким Е.И., Зинковская Д.С. Актуальные проблемы внедрения принципов бюджетирования, ориентированного на результат в регионах Российской Федерации	220
Воронцова Е.В., Кокина Н.С., Курникова Т.В. Формирование среднего класса в России в аспекте повышения качества жизни	225
Кочева Е.В. Анализ потребительских расходов населения Приморского края	229
Кудаев Б.М. Проблемы ресурсного обеспечения структурных сдвигов в экономике дотационного региона	232
Кузьмина А.С. Кластерный анализ уровня образования населения федеральных округов Российской Федерации	235
Лукашевич Н.С. О проблемах и тенденциях развития потребительского кредитования в России	241
Мартыненко О.Г. Свободные экономические зоны. Теоретические проблемы исследования	246
Михалина Л.М. Предложения по увеличению доступности объектов социальной сферы градообразующих предприятий	251
Паскевская Н.А. Анализ современных подходов к повышению финансовой грамотности молодежи	254
Цыренов В.С. Особенности экономического развития социальной сферы региона в условиях рыночного регулирования	259
Шоповал Ж.А. Использование кластерного подхода в управлении социальной сферой региона	264
Ягубян А.А. Обновление основного капитала в Волгоградской области	269

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and vertical lines on the sides. The top-left and bottom-left corners feature scroll-like curls.

Секция 1

***ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ***

ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ СИСТЕМУ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

© Грушина О.В.[♦], Хомкалова И.Г.[♥]

Байкальский государственный университет экономики и права,
г. Иркутск

В представленной нами статье рассматриваются научно-практические вопросы связи эффективности управленческих воздействий через систему бюджетирования со степенью адаптивных возможностей социально-экономической системы и поддержания ее гомеостаза в ситуации изменений внешней среды. Способ реакции на изменения предполагается выразить путем корректировочных формул основных бюджетных показателей, опирающихся на четкие зависимости констант краткосрочного периода.

В современных условиях динамичного развития бизнеса руководители компаний стремятся создать надежную основу для принятия управленческих решений. Одной из базовых управленческих технологий сегодня стало бюджетирование или финансово-экономическое планирование. Предприятие, как и любая социально-экономическая система, должно обладать определенной гибкостью, решать вопросы приспособления к изменениям внутренней и внешней среды и воздействий на нее.

Известно, что гомеостаз системы любого предприятия должен постоянно поддерживаться эффективными управленческими воздействиями. Благодаря процессу адаптации достигается сохранение гомеостаза при взаимодействии системы с внешним миром. Задавая цель (в соответствии со стратегией предприятия) и способ ее достижения, мы тем самым определяем адаптацию как процесс. Это означает, что адаптация ничем не отличается от управления (в широком смысле). Таким образом, как и любое управление, адаптация предполагает организацию такого воздействия на объект, при котором достигаются заданные цели. Эффективность управленческих воздействий в данном контексте оценивается с точки зрения их минимальности (экономичности), своевременности и точности попадания. Чем лучше соблюдаются эти требования, тем о более удачной степени адаптивности системы предприятия к воздействиям внешней среды можно говорить.

[♦] Доцент кафедры Экономики и управления инвестициями и недвижимостью, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Ассистент кафедры Экономики и управления инвестициями и недвижимостью

Управленческие действия, по сути, всегда будут соответствовать выполнению одной или нескольким из функций: планированию, анализу или контролю. Именно процесс планирования можно идентифицировать в качестве зеркала для отражения адаптивных управленческих действий. Так же, как и планирование, адаптация может быть стратегической, тактической и оперативной (в зависимости от степени защиты и возможных последствий).

Попробуем доказать это утверждение по одному из направлений адаптации, на примере такой эффективной технологии *оперативного* планирования, как бюджетирование.

Как системный инструментарий, бюджетирование предполагает использование методов и алгоритмов, которые позволят осуществлять планирование и управление ресурсами и процессами в рамках стратегических целей компании. Ранняя диагностика на уровне процессов бюджетирования и понимания их ожидаемых последствий дает возможность своевременно отреагировать на скрытые угрозы.

Бюджетные данные подготавливаются и планируются опираясь на нормативные системы учета затрат (например, стандарт-кост). Главными нормируемыми показателями являются: нормативные калькуляции прямых затрат (нормы расходов материалов и трудовых затрат), нормативы распределения постоянных расходов, нормы рентабельности и (или) нормативные цены на продукцию. Также в бюджет продаж закладываются показатели нормальной загрузки производственных мощностей.

Во всей этой обширной нормативной базе есть одна особенность: параметры нормирования являются константами так называемого *краткосрочного периода*.

По этим константам проводится оперативный управленческий анализ, в том числе маржинальный анализ, критического объема продаж, производственного рычага, функционального поведения общих затрат.

К главным константам краткосрочного периода принято относить: цену на продукцию, удельные переменные затраты, удельный маржинальный доход, общие постоянные расходы по предприятию. Смена краткосрочного периода определяется или временными границами (год – это предел), или так называемой *масштабной базой* (интервалом объемов производства, внутри которого сохраняются перечисленные константы).

Существует правило: чем больше объем производства и реализации продукции, тем более тщательно должны нормироваться затраты рабочего времени и тем более дифференцированным (по переходам, операциям, стадиям технологического процесса и т.п.) должны быть нормативы [4].

Получается, что составление бюджетов в квадрате зависит от параметров краткосрочного периода: на их нормативах считаются бюджетные показатели, от результатов управленческого анализа зависят объемы про-

даж и производства, прибыль от продаж и вообще, формируется генеральная линия годового бюджета.

По нашему мнению, именно здесь возникает очень болезненный и незащищенный с точки зрения проблем адаптации процесс. Внешние воздействия, имеющие место быть в течение бюджетного цикла, могут приводить к плохо предсказуемому изменению одной или нескольких констант. Поведение предприятия при учете влияния на затраты, зависящие от внешних факторов, должно быть активным. Возрастает потребность в оперативном и точном учете изменения норм и нормативов, а также вызвавших их причин. В такой ситуации необходимо иметь простой и эффективный инструмент быстрых корректировок бюджетных показателей, связанных с изменившейся константой.

Именно на данном этапе создания такого инструмента мы видим перспективное направление развития теории и практики управленческой адаптации экономических систем. Оно должно прорабатываться в части максимальной формализации настройки корректировочных действий бюджетирования к изменению вышеназванных параметров.

Попутно проработка данного направления может смягчить основные психологические проблемы, связанные с формированием бюджетов отдельных центров финансовой ответственности.

«Переходя к расходной части бюджета, необходимо подчеркнуть, что вслед за завышенными поступлениями в бюджете появляется и более объемная затратная часть. Одобряются усиленные бюджеты реализации и маркетинга, новые PR-акции и закупки, модернизации и дополнительные инвестиции, поощряется формирование резерва, «выбиваются» новые вакансии и привилегии и т.п. Таким образом, в полной мере проявляется так называемый второй закон Паркинсона: расходы стремятся сравняться с доходами» [1]. На примере данной цитаты мы видим, что здесь не используется никакое представление о связи изменения масштабной базы (объем продаж) с уровнем изменения постоянных затрат, что порождает так называемое «неподобающее поведение менеджеров» и высказывания, типа: «Всегда просите больше средств, чем вам надо, потому что все равно дадут меньше, и в итоге получите именно столько, сколько надо» [2].

Преодолеть стремление подразделений к максимизации, «разбуханию затрат» поможет четкая алгоритмизация корректировок бюджетов, опирающаяся на результаты управленческого анализа в краткосрочном периоде.

Основными результатами такого анализа мы считаем:

- уравнение общих затрат;
- точку безубыточности;
- производственный рычаг;
- масштабную базу.

Данные результаты, рассчитанные на основе констант краткосрочного периода, легко корректируются с помощью математического аппарата в случае изменения какого-либо одного или нескольких параметров. Формулы корректировок, завязанные в комплексный алгоритм, позволят упростить процесс изменения оперативного бюджета под действием внешних факторов и не дадут возможности затратам расти без ограничений.

Кроме того, в результате данных преобразований менеджеры становятся гораздо более осведомленными об изменениях в бизнес-среде и более подготовленными к различным сценариям развития ситуации.

Главной проблемой на пути разработки вышеуказанного инструмента адаптации станет обоснование связей между внешними воздействиями определенного характера и направлениями изменения тех или иных констант. Также потребуются матричная увязка между измененным параметром и статьями оперативных бюджетов.

Например, если взять коммерческие и управленческие расходы, сумму которых традиционно по абсолютному большинству статей относят к постоянным, то здесь потребуется вывести коэффициент их связи с изменением объема продаж, переходящим границы масштабной базы.

«Вообще говоря, критерием эффективности коммерческих и управленческих расходов является опережающий рост объемов продаж по сравнению с темпами роста этих расходов. В результате размеры (масса) накладных увеличиваются, а их доля в объемах продаж может плавно снижаться. Как любил поучать известный американский миллиардер Д. Рокфеллер, есть две вещи, на которых в бизнесе ни в коем случае нельзя экономить: это реклама и страховка. Экономить-то нельзя, а вот контролировать нужно» [3].

Очевидно, что на стадии внедрения новых механизмов бюджетирования необходимо контролировать не только конечные результаты, но и качество вычисления внедряемых показателей. Задача состоит в том, чтобы иметь систему учета в реальном времени, которая всегда соответствует текущему моменту.

Таким образом, можно заключить, что с точки зрения адаптации применение корректировок дает менеджерам больше контроля, а также возможность более эффективно реагировать на появляющиеся угрозы и возможности. Кроме того, разработка инструмента корректировок бюджетных показателей позволит связать в моделях количественные показатели и действия конкретных сотрудников.

Список литературы:

1. Сорокин М. Игра ума и бюджетирование / М. Сорокин // Финансовый директор. – 2004. – № 10.

2. Хоуп Дж. Бюджетирование, каким мы его не знаем. Управление за рамками бюджетов / Дж. Хоуп, Р. Фрейзер; [Пер. с англ.: Р.В. Кашеев]. – М.: ООО «Вершина», 2005. – 256 с. – С. 35.

3. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.В. Гамаюнов, Т.В. Сизова, В.Е. Хруцкий. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с. – С. 104.

4. Лебедев В.Г. Управление затратами на предприятии: Учебное пособие / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2006. – 352 с.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

© Ильина А.А.[♦], Богданова Л.С.[♦]

Институт авиационных технологий и управления,
Ульяновский государственный технический университет,
г. Ульяновск

В статье рассмотрены специальные методы исследования систем управления, их применение и роль в процессе управления предприятием, использование которых приводит к эффективной организации деятельности руководителей и менеджеров предприятия по рационализации системы управления.

Приведены результаты исследования, которые позволяют своевременно предотвратить проблемы хозяйствования. Предложены мероприятия по достижению оптимизации управления и совершенствованию работы предприятия в целом.

Исследование систем управления является одним из видов деятельности организации. Её эффективность во многом определяется выбранными и используемыми методами исследования, которые можно разделить на формально-логические, общенаучные и специальные.

Специальными методами исследования систем управления должен владеть каждый менеджер, так как их грамотное использование способствует получению достоверных и полных результатов исследования возникших в организации проблем.

Рассмотрим классификацию, в которой всю совокупность специальных методов исследования можно разбить на шесть классов [5]:

[♦] Кафедра Экономики, управления и информатики

- Аналитические методы (интегральное исчисление, дифференциальное исчисление, методы поиска экстремумов функций, вариационное исчисление и другие, методы математического программирования, теории игр);
- Статистические (теорию вероятностей – и направления прикладной математики, использующие стохастические представления – теорию массового обслуживания, методы выдвижения и проверки статистических гипотез и др.);
- Теоретико-множественные;
- Логические методы (разделы дискретной математики, составляющие теоретическую основу разработки разного рода языков моделирования, автоматизации проектирования, информационно-поисковых языков);
- Графические методы (теория графов, графическое представление информации типа диаграмм, гистограмм и др.);
- Методы, направленные на активизацию использования опыта и интуиции специалистов: (метод «мозговой атаки»; метод сценариев; метод «Дельфи»; метод дерева целей; морфологические методы; метод экспортных оценок; метод организованных стратегий, метод SWOT-анализ).

В последнее время с развитием средств автоматизации возросло внимание к методам дискретной математики: знание математической логики, математической лингвистики, теории множеств помогает ускорить разработку алгоритмов, языков автоматизации проектирования сложных технических устройств и комплексов, языков моделирования ситуаций принятия решений в организационных системах.

Особым методом исследования управления, наиболее популярным в современных условиях, достаточно эффективным, является метод тестирования. Исследовательский центр SuperJor провел опрос среди руководителей кадровых служб РФ для того, чтобы узнать, насколько популярны у кадровиков тестовые методики для оценки сотрудников и соискателей [4].

Тестами для оценки профессиональных навыков пользуются (52 %) российских специалистов по персоналу, а тесты для выявления психологических качеств применяют (34 %) кадровиков. Респонденты указали следующие причины, побуждающие их использовать данные методики: «это очень удобно, оперативно и достаточно объективно», «оценка психологических наклонностей соискателя необходима, чтобы лучше определить, где ему работать, – в команде или индивидуально, с людьми или с техникой». Около трети российских кадровиков (37 %) не используют в своей работе тестовые методики. Причины приводят разные – от недоста-

точной профессиональной подготовки самих HR-сотрудников до «ненужности» выбора в связи с отсутствием большого количества кандидатов [3].

При этом многие компании, особенно с западным менеджментом, используют аппарат тестирования для развития молодых специалистов: до обучения для выявления «слабых мест» студента и последующего составления наиболее эффективных учебных программ, и после – для определения их реальной эффективности [7].

В то же время встречаются ситуации в экономике, в которых происходит столкновение интересов двух или более сторон. Каждая из них прилагает усилия, чтобы свести успех противника к минимуму и увеличить собственный успех. Такие ситуации называются конфликтными, а участвующие в нем стороны-игроки.

Деловые игры – метод имитации выработан для принятия управленческих решений в различных ситуациях путем игры по заданным правилам группы людей или человека и компьютера. С его помощью можно выявить уровень контактности, профессионализм, инновационность мышления, умение работать в команде.

При использовании игровых имитационных экспериментов для поиска решений проблемы выделяют три этапа: подготовительный, игровой и заключительный.

Этапы игрового метода для принятия решений можно представить следующим образом:

- Знакомство игроками с проблемой по описаниям, методическим разработкам, литературным источникам («взгляд на проблему с высоты птичьего полета»);
- Изучение процесса в роли активных участников в ходе игровой деятельности в рамках деловой игры («взгляд на проблему с высоты кургана»);
- Создание варианта решения проблемы на основании игрового анализа, жизненного опыта и знаний при активном обмене мнениями («взгляд на проблему из мышиной норы»).

В рамках подготовительного этапа размножаются учебные и методические материалы, уточняется расписание и регламент игры, решаются организационные вопросы. При этом на подготовительном этапе формулируется сама проблема, проводится анализ сложившейся структуры и экономического положения предприятия, намечаются альтернативы решения проблемы. Другими словами, перед началом эксперимента уточняются глобальные цели заказчика, выделяются трудности и проблемы предприятия, определяются желательные направления преодоления этих трудностей [2].

В игровом сюжете участники деловой игры разрабатывают программу эффективного управления предприятием. При разработке программы ис-

пользуется опыт, полученный в имитационном сюжете деловой игры, а также знания участников игры и приглашенных экспертов.

На заключительном этапе высказанные в ходе групповой работы и на пленарном заседании рекомендации, обобщаются организаторами деловой игры в виде специального отчета.

Деловая игра рассматривается как методическое средство решения выделенных проблем и задач. С одной стороны, игра помогает изучить обстановку в коллективе, настроения людей и их предпочтения. С другой стороны, игра позволяет получить идеи и предложения по решению этих проблем и задач.

Все специфические методы исследования систем управления теснейшим образом связаны друг с другом. Они соединяют различное, иногда противоречивое, это и составляет основу эффекта их использования. В результате их применения выходят на анализ, решение сложных практических задач, обеспечивается формирование мыслительной культуры, управления, мастерства общения, принятия решений, инструментальное расширение управленческих навыков.

Таким образом, из выше изложенного следует, что квалифицированный менеджер своевременно должен, руководствуясь специальными методами исследований систем управления, осуществлять творческий подход к управлению во всех его проявлениях, которые позволяют более глубоко вскрыть проблемы управления предприятием и разработать мероприятия по достижению эффективности управления и совершенствования работы предприятия в целом.

Список литературы:

1. Грачёв А.В. Анализ финансово-экономического состояния предприятия в современных условиях: особенности, недостатки и пути решения // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 5. – С. 89-98.
2. Ерохин Д.В., Лагереv Д.Г. Моделирование инновационного механизма предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 3. – С. 95-109.
3. Зленко Н. Тесты IQ при оценки персонала // Справочник по управлению персоналом. – 2007. – № 10. – С. 52-56.
4. Иванова М. Тестирование соискателей: возможности и ограничения // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 1. – С. 35-38.
5. Игнатьева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 157 с.
6. Медведев Е. Повышение эффективности предприятия за счёт процессно-ориентированного подхода к управлению // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 5. – С. 103-106.

7. Панова Л. Факты, события, люди // Справочник по управлению персоналом. – 2007. – № 10. – С. 4-5.
8. Узрютова Г. Как нанять правильного сотрудника // Бизнес панорама. – 2007. – № 5. – С. 7.
9. Фёдорова Н.В. Управление персоналом организации: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2007. – 416 с.

СТАНОВЛЕНИЕ КОРПОРАЦИЙ КАК ФОРМЫ КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА

© Сибирский Н.А.*

Ливенский филиал ОрелГТУ, г. Ливны

Мировая экономика переживает период корпоратизации. Крупные компании доминируют в экономиках развитых стран мира, создают основную массу ВВП (ВВП) и, следовательно, формируют экономическую систему государства. Россия также вступила в этот процесс. Причиной появления крупных корпораций явилось объективное развитие частной собственности с её стремлением к максимизации прибыли. В статье отражается эволюция корпоративной экономики как формы концентрации капитала в мировой экономической системе.

Как показывает опыт развитых стран, основную роль в экономической жизни стран играют корпорации. Проблемы выбора корпоративной стратегии развития и совершенствования управления экономическими системами достаточно глубоко проработаны зарубежными и отечественными учеными. Однако, несмотря на значительный мировой опыт, накопленный корпоративными структурами, многие теоретические и практические вопросы модернизации корпоративного управления в условиях современной России исследованы всё ещё недостаточно. Нельзя утверждать, что в России удалось создать все необходимые предпосылки для формирования эффективной системы корпоративного управления и повышения конкурентоспособности отечественных корпораций.

Прежде всего, представляется необходимым принципиально аргументировано подойти к вопросам корпоративного управления в связи с новейшими установками относительно перехода российской экономики на инновационный путь развития. Не секрет, что крупный (крупнокорпоративный) промышленный бизнес сохраняет сырьевую ориентацию, в основном использует оборудование, исключая технологический про-

* Старший преподаватель кафедры Экономики и менеджмента

рыв, вяло реализует диверсификационные возможности в плане освоения обрабатывающих производств и т.п.

В комплексе печальных результатов постсоветского реформирования, обстоятельно описанных в большом количестве научных работ, выделяются сохранение высокого уровня «нецивилизованных» враждебных поглощений, наличие публичных корпоративных конфликтов.

Понятие «корпорация» не имеет официального оформления в России, где нет его единого понимания. Чаще всего этот термин используется для обозначения хозяйствующего субъекта, образованного несколькими физическими и юридическими лицами путем объединения капиталов. Понятие «корпорация» отождествляется с понятиями «акционерное общество» и «компания».

В Европе интенсивное развитие акционерной формы собственности началось в начале XVIII века и продолжалось до конца века. В начале XIX века на основе европейского опыта начинают создаваться корпорации в Северной Америке. С 1815 г. развитие этой формы бизнеса идет быстрыми темпами. В этот период насчитываются уже сотни корпораций в разных отраслях, активными участниками инвестиционной деятельности становятся банки.

Начало XX века является моментом формирования корпораций, резко изменивших в связи с быстрым формированием финансовых рынков характер своей деятельности. Акционерная собственность корпораций стала более раздробленной, во многих компаниях доля крупных акционеров не превышала 10 %. К 1930-м годам практически сформировался класс менеджеров и произошёл переход к управлению корпорациями на профессиональном уровне.

XX век дал мощный толчок развитию акционерной формы бизнеса. Как показала мировая практика, сохранение конкурентоспособности на быстрорастущем рынке в условиях острой конкуренции требует от компаний расширения масштабов деятельности и внедрения новых технологий, что, в свою очередь, ставит проблему дополнительного финансирования. В таких случаях собственных средств оказывается недостаточно. Обращение к заёмному капиталу имеет свои ограничения: либо кредиторы отказываются предоставлять новые займы, считая риски чрезмерно высокими, либо для заёмщика их цена оказывается неприемлемой. В связи с этим получает распространение привлечение новых средств за счёт эмиссии акций.

В результате проведения в России приватизации доминирующей формой организации бизнеса стало акционерное общество. Приватизация государственной собственности осуществлялась путем преобразования её именно в такие структуры. В настоящее время в стране насчитывается

более 400 тыс. акционерных обществ (большинство из них носит закрытый характер, ЗАО) [1].

Развитие российского корпоративного сектора пошло по пути формирования крупного акционера, пакет акций которого позволяет ему осуществлять легитимный контроль над акционерным обществом. В постприватизационный период стимулировали и способствовали концентрации собственности глубокий трансформационный спад и высокая инфляция (неликвидность акций, отсутствие дивидендов, а также вывод активов с предприятия в интересах менеджеров и некоторых собственников). Так развивались приватизированные предприятия, а вновь создаваемые изначально принадлежали крупным акционерам.

Сегодня высокая концентрация собственности стала универсальной чертой российских акционерных обществ, и ее степень всё возрастает. Подавляющее большинство АО находятся под контролем одного собственника или их консолидированной группы. Высокий уровень концентрации собственности свойственен и многим другим странам с переходной экономикой, хотя они имеют существенные различия в исходных методах приватизации и в качестве институтов.

Акционерные общества по степени концентрации собственности можно разделить на три группы:

- с высоким уровнем концентрации собственности (доля крупнейшего акционера превышает 50 %);
- со средним уровнем концентрации собственности (свыше 25 и до 50 % включительно);
- с низким уровнем концентрации собственности (менее 25 % акций).

Как за рубежом, так и в Российской Федерации, были проведены эконометрические исследования влияния концентрации собственности на эффективность компаний. Эти исследования не дали однозначных результатов: в одних случаях отмечено позитивное влияние концентрации собственности, в других – негативное, в третьих связей вообще не обнаружено. Здесь следует отметить, что акционерные общества с распылённой по российским меркам собственностью проигрывают остальным почти по всем индикаторам эффективности, инвестирования и реструктуризации [2].

Практика свидетельствует, что наличие держателя контрольного пакета акций (высокий уровень концентрации собственности) способствует проведению более активной инвестиционной политики и реструктуризации, которые направлены на освоение новых рынков и на поддержание высокого уровня производительности труда, т.е. высокая концентрация капитала оказывает положительное влияние на долгосрочные аспекты деятельности предприятия. При среднем уровне концентрации собственности АО занимают лидирующие позиции в расширении бизнеса. Недос-

таточно стимулов для развития в АО с низким уровнем концентрации собственности.

Высокий уровень концентрации собственности значимо связан с корпоративной интеграцией, созданием бизнес-групп. Корпоративная интеграция выступает основной формой реорганизации в российской экономике. Изучению этого явления в экономической литературе уделяется немало внимания.

В зависимости от условий внутренней и внешней среды предприятий они могут входить в такие объединения, как ассоциация, корпорация, консорциум, концерн, холдинг. Каждая из этих форм имеет свои преимущества и недостатки. Наибольшее распространение имеют холдинги.

Преобладание формы холдингов обусловлено не их активным созданием после приватизации, а распространённостью этой формы организации ещё в советский период. В настоящее время крупнейшие холдинги контролируют почти половину российской промышленности и подавляющую часть компаний, чьи акции обращаются на фондовом рынке. Группы, контролируемые холдингами, являются крупнейшими владельцами собственности, по ряду мнений, более эффективными по сравнению с владельцами отдельных предприятий, хотя существуют и прямо противоположные точки зрения.

Начальный этап становления холдингов (в течение 1990-х годов) был связан с приобретением недооценённых активов и установлением контроля над ними, с переделом собственности. Сегодня передел собственности в крупном бизнесе фактически состоялся. Механизмы внешних поглощений, банкротства достаточно хорошо изучены и освещены в экономической литературе.

Внешним поглощением называется механизм замены одной команды менеджеров на другую, осуществляемый без согласия менеджеров поглощаемого предприятия. Различают недружественное поглощение, при котором умело используют имеющиеся в законодательстве «пробелы», и недобросовестное поглощение с применением коррумпированных методов. Здесь следует рассмотреть понятия «рейдерство» и «гринмейл».

Рейдерство (raid в переводе с английского – «налёт») – недружественный, вне пределов действия гражданского законодательства, направленный против воли собственника захват чужого имущества в пользу другого лица, установление над имуществом полного контроля нового собственника в юридическом и физическом смысле с использованием коррумпированности чиновников и с применением силы. Рейдерами могут быть: отдельные лица, использующие коррумпированность определённых структур власти и управления, стремящиеся завладеть чужим имуществом; специальные фирмы или группы людей, объединившиеся с целью профессионального занятия рейдерством, в том числе группы, специали-

зирующиеся по захвату предприятий, акций; отраслевые холдинги, стремящиеся к устранению конкурентов в своей сфере путём их поглощения; крупные холдинги и финансово-промышленные группы, находящиеся, как правило, в крупных городах, располагающие большими ресурсами и возможностями, скупающие земли, бизнес в разных отраслях и всё ценное для увеличения своих активов; недобросовестные управленцы, имеющие доступ к особо важным для компании документам, схемам управления и активам; партнёры по бизнесу или мелкие акционеры.

Гринмейл (от англ. – greenmail) представляет собой корпоративный шантаж с помощью скупки значительного числа акций какого-либо предприятия и предложения продать их по завышенным ценам при условии, что другие предприятия подпишут соглашение о невмешательстве. Суть гринмейла заключается в том, что акционеры, разочарованные в результатах деятельности своего предприятия, могут свободно продать свои акции. Если такие продажи приобретают массовый характер, падение курсовой стоимости акций позволяет другим организациям скупить их и, получив, таким образом, большинство голосов на общем собрании акционеров, заменить прежних управляющих на новых.

Наиболее распространёнными способами поглощений в современной России являются: 1) консолидация (скупка) мелких пакетов акций; 2) оспаривание прав собственности на стратегически важные активы; 3) «размывание» акций; 4) преднамеренное доведение до банкротства или целенаправленное понижение стоимости предприятия и приобретение его активов; 4) скупка долгов.

Таким образом, цель любого поглощения – это получение доступа к активам определённого предприятия. В последние годы холдинги осуществляют реструктуризацию входящих в них компаний и акционерных связей.

В корпоративной экономике государство может применять как прямые, так и косвенные методы регулирования. Отказ от прямых методов – доминанта современной нелиберальной экономической системы. Но она противоречит экономическим отношениям в условиях корпоративного капитализма, который предполагает соединение силы капитала и силы государственной власти для эффективного развития корпораций и решения государством социальных проблем. Сегодня государству нужна активная промышленная политика. Без участия государства в корпоративном капитале невозможна активизация инновационных процессов. Для успешного догоняющего развития необходима инвестиционная политика, главные задачи которой – мобилизация капитальных ресурсов и их концентрация на перспективных направлениях коммерциализации новых идей. Сегодня создаваемые госкорпорации идеализируются, но уже изначально намечаются к приватизации, т.е. в России не учитывается зару-

бежный опыт совершенствования управления корпорациями с собственническим участием государства.

Список литературы:

1. Долгопятова Т. Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний (эмпирические свидетельства) [Текст] / Т. Долгопятова // Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 84-97.
2. Завальный П.Н. Современные модели управления крупными компаниями [Текст] / П.Н. Завальный, А.Ю. Силантьев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 4. – С. 129-137.
3. Панфилова Е. Некоторые аспекты формирования системы корпоративного управления в промышленной организации [Текст] / Е. Панфилова // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 4. – С. 48-60.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ В ПРИЛОЖЕНИИ EXCEL

© Субботин С.Л.[♦], Москвина Ю.Н.[♥]

Тверской государственный технический университет,
г. Тверь

В статье показываются возможности приложения Excel по автоматизации процесса расчёта временных параметров сетевого графика и оптимизации графика движения трудовых ресурсов.

Строительство объектов представляет с собой сложную организационно-техническую систему, которую можно представить в виде логической модели.

Модель – это аналог исследуемого объекта, позволяющий отобразить, изучаемые свойства оригинала. Она используется тогда, когда непосредственное изучение реального объекта затруднено или требует больших затрат.

Моделирование строительного производства – это исследование строительных процессов путём построения и изучения логико-математических моделей (графические схемы и сети), в которых отражены организационные и технологические зависимости, увязаны сроки и интенсивность работ, а так же порядок использования ресурсов.

[♦] Заведующий кафедрой «Строительное производство», доктор технических наук, доцент

[♥] Доцент, кандидат философских наук

Одним из методов календарного планирования в строительстве является система сетевого планирования и управления (СПУ). Метод СПУ дает возможность с учётом выбранной технологии и организации строительства планировать последовательность и взаимосвязь всего комплекса работ создания объекта, а наличие математического аппарата позволяет использовать ЭВМ для построения и оптимизации сетевого графика (СГ) и графиков движения основных ресурсов (трудовых, материальных, технических). Это особенно важно при анализе и выборе возможных вариантов оперативных решений в случае непредвиденных задержек, вызванных стохастическим характером строительной производственной системы.

Приложение Excel позволяет не только определять временные параметры СГ, но и даёт возможность автоматизировать построение и корректировку сети и графиков движения основных ресурсов. Результаты расчётов представляются в удобной наглядной форме, упрощающей подготовку оптимального управленческого решения. В дополнение к обычному расчёту СГ легко могут быть введены ожидания начала выполнения работ, обусловленные организационными, техническими, технологическими и другими причинами, а частный резерв времени может быть разделён на периоды времени до фактического начала работы и после ее фактического окончания.

Автоматический расчёт временных параметров можно вести в среде Visual Basic. Исходные данные для расчёта заносятся в гр. 2, 3, 4 табл. 1. Для построения графика в масштабе времени и дальнейшей оптимизации частный резерв разбивается на два периода: до фактического начала работы и после ее фактического окончания.

Таблица 1

Расчёт временных параметров СГ

Номер работы	Номер начального события работы	Номер конечного события работы	Продолжительность	Ранние сроки		Поздние сроки		Резервы		Частный резерв	
				Время раннего начала	Время раннего окончания	Время позднего начала	Время позднего окончания	Общий	Частный	До фактического начала работы	После фактического начала работы
1	2	3	4	5	9	7	8	9	10	11	12
1	1	2	9	0	9	9	18	9	0	0	0
2	1	3	18	0	18	0	18	0	0	0	0
3	1	4	2	0	2	20	22	20	20	0	20
4	2	3	0	9	9	18	18	9	9	0	9
5	2	4	4	9	13	18	22	9	9	0	9
6	3	4	4	18	22	18	22	0	0	0	0
7	4	5	2	22	24	22	24	0	0	0	0

Для построения СГ используется «Мастер диаграмм». Выбирается тип диаграммы – «точечная», исходные данные задаются следующим образом. В «Рядах» для каждого события координаты: для первого ряда – x – значение раннего начала работы, y – номер уровня события; для второго ряда – x – сумма значений раннего начала работы, ее продолжительности и частных резервов до фактического начала и окончания работы. После редактирования диаграммы (выбор маркера, вставка номеров событий, стрелок и т.д) СГ будет иметь вид, приведённый на рис. 1.

Для оптимизации графика по параметру «время» удобно представить его в линейной форме (рис. 2). Во вкладке «Мастер диаграмм» выбирается тип – «Линейчатая с накоплением». В исходных данных указываются четыре ряда: первый – значение раннего начала работы, второй – значение частного резерва до фактического начала работы, третий – продолжительность работы и четвёртый – значение частного резерва после фактического окончания работы.

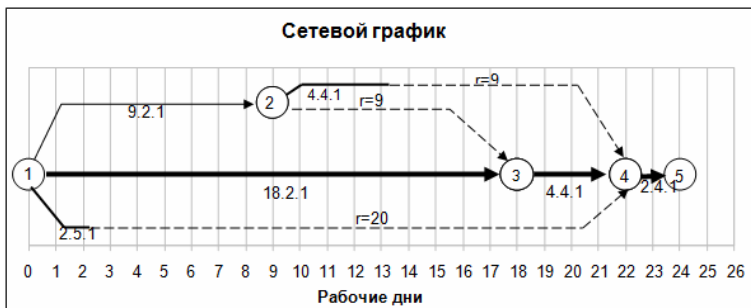


Рис. 1. Исходный сетевой график

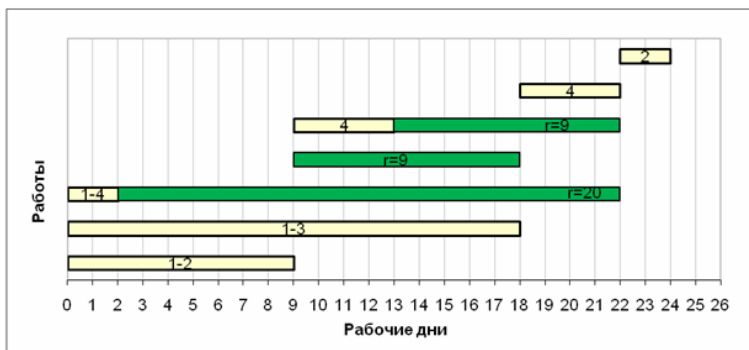


Рис. 2. Линейный график до оптимизации

Для построения графика движения рабочих используется тип диаграммы – «Гистограмма с накоплением» (рис. 3). Для задания исходных данных создается таблица, распределение значений в которой формируется с использованием функции «ЕСЛИ».

Расчёт СГ графика ведется исходя из определённого ресурсного обеспечения. В практической деятельности ресурсы всегда ограничены. Поэтому одной из задач оперативного управления строительством является анализ использования ресурсов и их распределение при возможных ограничениях. Корректировка по критерию «ресурсы» представляет собой чрезвычайно сложную и трудоёмкую задачу из-за большой номенклатуры используемых ресурсов. Очередность оптимизации графиков зависит от конкретной ситуации и осуществляется за счёт частных резервов.

Таблица 2

Распределение трудовых ресурсов

Работы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
1-2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1-3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	0	0	0	0	0	0	0
1-4	5	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2-3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2-4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3-4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	4	4	0	0	0
4-5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	4

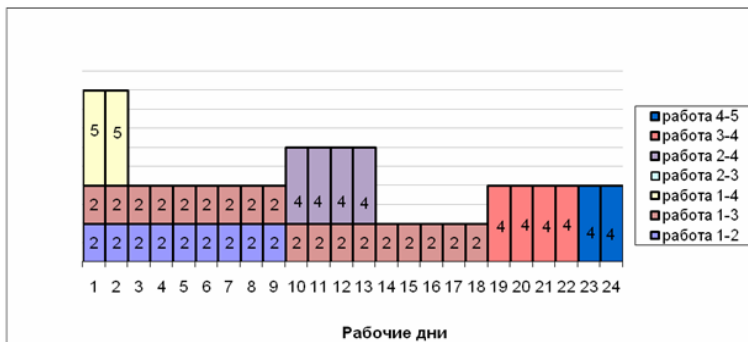


Рис. 3. График движения трудовых ресурсов до оптимизации

В рассматриваемом примере работа 1-4 имеет частный резерв 20 дней, работа 2-4 частный резерв 9 дней (рис. 2). Увеличение продолжительности работы 1-4 на три дня и перемещение срока фактического начала работы с первого дня на тринадцатый путём увеличения значения частного резерва до фактического начала работы, и продолжительности работы 2-4 с четырёх до восьми дней преобразует линейный график к виду, приведённому на рис. 4, а график движения рабочих – на рис. 5.

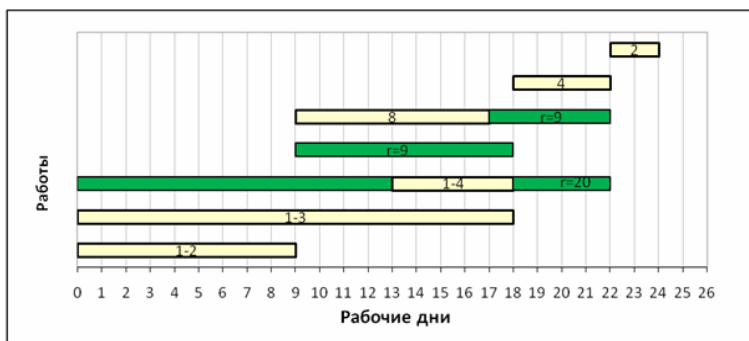


Рис. 4. Линейный график после оптимизации

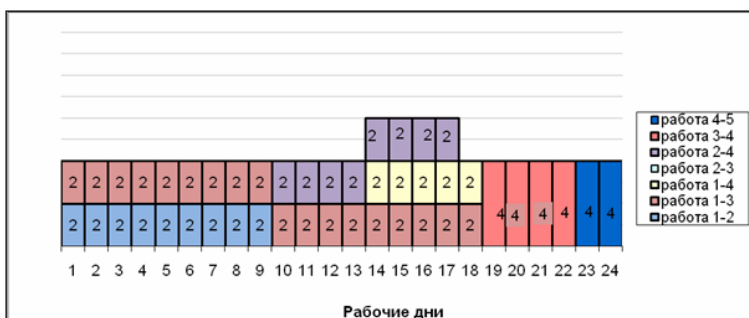


Рис. 5. График движения трудовых ресурсов после оптимизации

Из рассмотренного примера видно, что автоматизирование процесса корректировки в приложении Excel позволяет не только изменять исходные данные для определения временных параметров СГ, но и наглядно проследить одновременные изменения в графиках движения всех основных ресурсов.

Рассмотренный выше пример показал следующее:

1. Автоматизация процесса расчёта временных параметров сетевого графика существенно упрощает трудоёмкость и время обработки данных.
2. Используя стандартные средства Excel, можно строить графики движения основных ресурсов, оперативно изменять исходные данные сетевого графика и оптимизировать его.
3. Существует возможность дальнейшего модернизирования и усовершенствования программы.

РОЛЬ МОНИТОРИНГА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ, ЕГО ПРИНЦИПЫ И ФУНКЦИИ

© Фурсова Ю.Ф.*

Кабардино-Балкарский государственный университет,
г. Нальчик

В статье раскрывается экономическая сущность понятия «мониторинг», его цели, основные принципы и функции, а также роль в управлении предприятием

Категория «экономическая система» имеет огромное значение для любого экономического исследования и определяется как совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, в результате чего образуется определенная целостность.

В наиболее укрупненном виде экономические системы можно подразделить на два уровня – макроэкономический и микроэкономический, которые, в свою очередь, могут иметь подуровни. Системы более низкого уровня входят в системы более высокого уровня, являются их подсистемами. Таким образом, очевидно, что под экономической системой мы можем понимать как отдельно взятую отрасль, либо регион, так и отдельно взятое предприятие.

На сегодняшний день много внимания уделяется вопросам эффективного управления предприятиями для получения максимальной прибыли и принятия правильных управленческих решений. Одним из важных условий для достижения этих целей является проведение мониторинга.

В настоящее время в научной и учебной литературе мы все чаще можем встретить понятие «мониторинг». Как показали проведенные исследования, сегодня нет единого понимания экономической сущности и процесса мониторинга. Поэтому наиболее важным методологическим вопросом, требующим ответа, является уточнение экономической сущности мониторинга, изучение его принципов и функций.

В конце 1980-х гг. в нашей стране много внимания уделялось научному сопровождению проводимых реформ и работ по реализации научно-технических программ. Основными видами работ по научному сопровождению является контроль выполнения задания в установленные сроки и в пределах сметы, контроль соответствия научно-технического уровня выполняемых работ заданиям программы, авторский надзор за выполнением заданий, наблюдение за изменением целей социального и экономического

* Соискатель

развития региона, появление новых эффективных разработок, появившихся после утверждения программы [2]. Данное сопровождение представляет собой инструмент, который впоследствии трансформировался в мониторинг.

Изначально это понятие использовалось для наблюдения за окружающей природной средой. Однако с переходом России на рыночные отношения понимание и возможности использования данного термина стали расширяться. Методы мониторинга стали все чаще использоваться в процессе анализа и для управления различными процессами, происходящими в экономике. Необходимо отметить, что в то время как зарубежными исследователями разрабатывались новые способы применения мониторинга в различных сферах деятельности, отечественные специалисты использовали данное определение в узком, ограниченном смысле. При этом важно отметить, что в зависимости от стоящих целей каждая группа ученых вкладывает свой смысл в данное понятие.

Так экологи определяют мониторинг как комплексную систему наблюдений, оценки и прогноза изменений окружающей среды под воздействием антропогенных факторов.

В этом случае объектом исследования выступает окружающая природная среда, но ее изменение связано с особенностями функционирования предприятий.

Широкое распространение получила в последнее время система мониторинга в банковском секторе, осуществляемая Центральным банком РФ. При этом под мониторингом предприятий понимается «постоянное наблюдение за их совокупностью путем проведения опросов об изменении экономической конъюнктуры, инвестиционной активности, финансового положения предприятий, а также систематизация и анализ полученной информации» [4]. Недостатком данного подхода является то, что в этом определении предмет исследования сужается рамками финансовой и инвестиционной деятельности предприятий. Кроме того, единственным источником информации выступают анкеты, соответственно, ограничены и методы исследования. При этом исследование направлено на определенную дату – дату исследования, а не на перспективу.

Административный аппарат на всех уровнях государственной власти использует инструменты мониторинга в фискальных целях. Муниципальные власти стремятся повысить наполняемость бюджетов, поэтому предмет исследования ограничивается лишь анализом платежей в бюджет.

Интересно отметить, что в словаре иностранных слов 1989 г. термин «мониторинг» отсутствует [7]. Однако через пять лет он появляется в новой редакции данного словаря со следующими трактовками [6].

Мониторинг (от англ. Monitoring – контроль, наблюдение) – 1) постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соот-

ветствия желаемому результату; 2) наблюдение, оценка и прогноз состояния окружающей среды в связи с хозяйственной деятельностью человека.

В Большом экономическом словаре дано следующее определение: мониторинг – комплекс наблюдений и исследований, определяющих изменения в окружающей среде, вызываемое деятельностью человека.

На основе анализа существующих в экономической литературе определений категории «мониторинг» установлено, что существует множество трактовок данного понятия, которые не противоречат друг другу. Однако недостаточно полно раскрываются такие процессы как оценка и прогноз.

В последнее время термин «мониторинг» стали использовать как для обозначения процесса наблюдения, так и для оценки и прогноза. При этом в современных условиях возрастает роль мониторинга как средства управления предприятием. С помощью мониторинговых исследований вырабатывается стратегия и тактика развития предприятий, определяются планы, происходит их обоснование, разрабатываются управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности работников предприятия.

В этих условиях понятие мониторинг можно выделить в самостоятельную сферу деятельности, в рамках которой все управленческие решения основаны на точных расчетах и глубоком анализе, а все прогнозы должны быть максимально достоверными, обоснованными и оптимальными.

Раскрывая понятие, связанное с процессом мониторинга, необходимо особое внимание уделить используемым терминам, предмету и объекту, а также обобщающим признакам, в качестве которых чаще всего выступают цели мониторинга.

Субъектом мониторинга выступает физическое лицо, заинтересованная группа, организация, объединение, занимающееся проведением мониторинга.

Объектом является определенный круг явлений, событий, предприятий, подлежащих рассмотрению.

Важным моментом в процессе организации мониторинга является определение его целей. Это связано с тем, что цели, во-первых, являются субъективным отражением объективной сущности мониторинга, его функций в процессе принятия управленческих решений; во-вторых, порождают мотивы и стимулы для их достижения; в-третьих, являются основой для построения критериев оценки результатов мониторинга, выявления проблем и принятия решений. Цели могут быть различными и зависеть от уровня, для которого они разрабатываются.

Цели мониторинга подразделяются на теоретический и практический уровни (макро-, мезоуровни и локальный уровень). На теоретическом

уровне цели мониторинга представляют собой выявление частных и общих закономерностей развития объекта мониторинга, изучение факторов, обуславливающих это развитие в различных социальных и экономических условиях.

На общегосударственном или макроуровне роль мониторинга заключается в ранней диагностике состояния объекта мониторинга с целью предотвращения дисбаланса в сфере экономики; на региональном уровне или мезоуровне – в поддержании спроса и предложения продукции в конкретных условиях на определенной территории; на локальном уровне (предприятие, организация) или микроуровне – в оценке текущего состояния предприятия.

Результаты мониторинга зависят от надежности, достоверности и репрезентативности предоставляемой информации, методов ее обработки и квалификации лиц, проводящих мониторинг.

Для получения надежных выводов мониторинг должен осуществляться с соблюдением определенных *принципов*. Вопрос правильности определения системы принципов, в соответствии с которыми следует проводить мониторинг, относится к особо важным. Поэтому немаловажное значение имеет необходимость доопределения понятия «принцип» (лат. *prīncipiūm* – основа, первоначало) как исходного начала, на основе которого строится любая научная система [8].

Основными принципами мониторинга являются: непрерывность наблюдений; беспристрастность, независимость регистраторов и аналитиков; представленность собранной информации; научные методы ее обработки; наглядная визуализация информации; гибкость; интегрированность с общей схемой управления предприятием; оперативность [1, 3, 5].

В процессе мониторинга должно происходить непрерывное постоянное наблюдение за исследуемым явлением. Если процесс сбора информации происходит периодически, то нет возможности выявить тенденции развития исследуемого явления.

Беспристрастность означает отсутствие заинтересованности со стороны лиц, проводящих мониторинг в результатах исследования.

Представительность и репрезентативность информации означает, что она должна быть представлена таким образом, чтобы на ее основе по результатам выборочной проверки можно было судить обо всей совокупности в целом.

В процессе обработки информации и ее анализа необходимо использовать общепринятые научные методы системного, статистического анализа, математического моделирования, экспертных оценок, прогнозирования. Важно отметить, что информация должна быть представлена таким образом, чтобы ее было легко анализировать. Так большое количество цифрового материала будет трудно восприниматься пользователем, в то

время как таблицы, графики и диаграммы помогут сразу определить проблемы, требующие особого внимания.

Гибкость системы мониторинга означает возможность ее изменения и совершенствования по мере разработки новых методов анализа, программного обеспечения, расширения круга используемой информации.

Система мониторинга эффективности деятельности должна быть встроена в производственную и управленческую структуры предприятия.

При этом должна существовать единая совокупность взаимосвязей всех участников наблюдений в процессе сбора, обработки и передачи информации для принятия управленческих решений руководством предприятия, а так же их последующей реализации.

Принцип оперативности получения информации, необходимой для принятия управленческого решения, расширяет рамки мониторинга как наблюдения. По нашему мнению, система мониторинга должна дать возможность не просто отслеживать процессы, происходящие на предприятии и выявлять негативные тенденции, но и дать возможность прогнозировать угрозы, а также финансовые и инвестиционные риски принимаемых управленческих решений. Только в этом случае будет представлять собой целостную систему наблюдения, сбора информации, анализа, контроля и прогнозирования динамики показателей эффективности деятельности предприятия с целью улучшения результативности финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Список литературы:

1. Батрин Ю.Д., Фомин П.А. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий. – М.: Высшая школа, 2001. – 262 с.
2. Когут А.Б., Сигов И.И. Региональный мониторинг: Качество жизни населения / Под ред. А.Ф. Варустина. – СПб.: ИЭСПРАН, 1999. – 87 с.
3. Константинова И.А. Управленческие аспекты организации проведения социально-экономического мониторинга с целью устойчивого развития региона: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2004. – 210 с.
4. Положение ЦБР от 19 марта 2002 г. № 186-П «О проведении мониторинга предприятий Банком России» // СПС Гарант.
5. Рыночная экономика: Словарь / Под общ. ред. Г.Я. Кипермана. – 2-е изд., доп. – М.: Республика, 1995. – 495 с.
6. Современный словарь иностранных слов. – СПб.: Дуэт, 2004. – 752 с.
7. Современный словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1992.
8. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – М.: Политиздат, 1981. – 445 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left corners.

Секция 2

***ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ТЕОРИИ***

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

© Адамова К.З.♦

Саратовский государственный университет
им. Н.Г. Чернышевского, г. Саратов

В последние годы кластеры рассматриваются в качестве объекта промышленной политики нового образца, именуемой «кластерной», главной целью, которой выступает повышение конкурентоспособности страны или территории. В основе этого нового типа экономической политики лежит признание того, что стабильные правовые, политические, социальные институты и устойчивая макроэкономическая политика являются важными предпосылками увеличения национального (регионального) благосостояния.

Термин «кластерная политика» используется как общее название различных способов поддержки инициатив по созданию и развитию сетевых объединений предприятий (кластеров). Кластерная политика представляет собой смешанную форму нескольких направлений в более традиционных политиках, связанных с развитием бизнеса и региональным развитием. Она объединяет промышленную политику, региональную политику, политику поддержки малого бизнеса, политику по привлечению иностранных и внутренних инвестиций, инновационную, научно-техническую, образовательную и другие политики. Реализация кластерной политики подразумевает комплекс мер преимущественно регулятивного характера, направленных на устранение препятствий, возникающих на пути обмена знаниями и навыками, мешающих установлению взаимодействия и взаимозависимости между различными участниками кластера [4, С. 75].

Роль органов власти в развитии кластеров заключается как в создании инфраструктуры для деятельности кластера, так и в непосредственном воздействии на факторы конкурентоспособности. Существует множество инструментов, пригодных для реализации целей кластерной политики, однако, в силу уникального характера кластеров, вряд ли можно выделить какие-либо универсальные подходы. Так можно выделить пять наиболее общих типов кластерной политики:

1. *политика посредничества*, направленная на создание условий для конструктивного диалога внутри кластера и усиление кооперации между его участниками;

♦ Аспирант кафедры Туризма и культурного наследия

2. *политика стимулирования спроса* – формирование потребительских предпочтений в регионе, развитие родственных и поддерживающих секторов экономики, госзаказ;
3. *образовательная политика*, целью которой выступает формирование необходимых компетенций в регионе;
4. *политика стимулирования внешних связей*, заключающаяся в устранении торговых барьеров, защите прав интеллектуальной собственности, реализации инфраструктурных и инвестиционных проектов;
5. *политика создания благоприятных структурных условий*: макро-экономических, институциональных и др.

Предполагаемые преимущества от создания и развития кластеров побуждают органы власти различного уровня к разработке кластерной политики. Для выработки рекомендаций относительно ее реализации необходим детальный анализ. В качестве критериев оценки стратегического потенциала кластеров могут использоваться следующие:

1. темп роста продукции отраслей, в которых заняты центральные предприятия кластера в сравнении с темпом роста экономики в целом (отраслевой рост);
2. темп роста продукции кластера в сравнении с темпом роста отрасли в целом (кластерный рост);
3. доля продукции отраслевого кластера в валовом региональном продукте.

Для расчета необходимы статистические показатели в динамике за 3-5 последних лет:

- темп роста отрасли: *объем произведенной продукции данной отрасли по РФ в натуральном выражении, сопоставимых ценах и фактических ценах*;
- темп роста экономики в целом: *ВВП РФ*;
- темп роста доли исследуемых предприятий: *объем произведенной продукции центральных предприятий кластера в натуральном выражении; сопоставимых ценах и фактических ценах*;
- доля продукции отраслевого кластера в валовом региональном продукте: *объем произведенной продукции предприятий, (потенциально) составляющих кластер в натуральном выражении; сопоставимых ценах и фактических ценах* [2].

Эти критерии позволяют определить степень стратегической важности кластеров для региона и экономики в целом. В соответствии с этими типами и степенью стратегической важности выбирается комплекс управляющих воздействий с целью поддержки, инициирования или реструктуризации кластеров.

Технологии поддержки, инициирования, масштабирования и реструктуризации кластеров разрабатываются в соответствии со спецификой от-

расловых кластеров. Результатом управляющих воздействий является повышение индивидуальной конкурентной устойчивости предприятий, составляющих кластер и конкурентной силы самих кластеров [1, С. 34].

Проблемы, стоящие на пути осуществления кластерного подхода можно разделить на две категории: трудности, свойственные реализации кластерной политики как таковой, и проблемы, вытекающие из специфики социально-экономической обстановки в конкретной стране или регионе. Основная особенность, осложняющая реализацию кластерной политики, – это существенные различия, наблюдающиеся между кластерами в зависимости от их отраслевой принадлежности, местоположения и внутренней организации. В качестве цели развития повсеместно декларируется конкурентоспособность, достигаемая путем создания определенных структурных условий. К сожалению, в правительственных программах не всегда находит понимание то, что меры по развитию кластеров, доказавшие свою пригодность в одном случае, могут оказаться бесполезными или даже нежелательными – в другом. Отсюда следует необходимость оценки целесообразности использования тех или иных инструментов кластерной политики применительно к конкретно взятой ситуации.

В этой связи, для определения основных ограничений успешной реализации кластерной политики в России целесообразно исходить из сравнительного анализа кластерных инициатив в странах с переходной и развитой экономикой. Данный анализ показывает, что в последние годы интерес к развитию кластеров наиболее сильно возрос именно в странах с переходной экономикой. Подобный интерес к мерам по развитию кластеров не случаен, так как в переходных экономиках кластерные инициативы приводят к лучшим результатам практически по всем параметрам, оцениваемым в терминах организации и осуществления инициатив, а также экономического эффекта от их реализации.

Необходимо отметить некоторые объективные трудности в принятии и реализации кластерной политики в странах с переходной экономикой. Как правило, выделяются три основные группы организаторов кластерных инициатив: правительства, бизнес и сторонние «донорские» организации (международные фонды). Следует отметить, что принятие на себя роли инициатора, как правило, сопровождается последующим финансированием проекта. Оказывается, что в странах с переходной экономикой органы власти занимают более пассивные позиции в отношении инициации процессов развития кластеров: кластерная политика осуществляется более чем в 2 раза реже, нежели в развитых странах. Поэтому основное бремя ответственности за реализацию кластерных проектов ложится на бизнес. Однако роль органов власти в развитии кластеров велика, особенно на ранних этапах становления кластеров [1, С. 37].

Практика показывает, что в разных странах наблюдается различная степень централизации кластерной политики. В США, Германии, Индии и Китае в ее основе лежат кластерные инициативы, предпринимаемые региональными властями. Во Франции, Великобритании, скандинавских странах, а также в большинстве стран с переходной экономикой кластерная политика формируется преимущественно на федеральном уровне. В процессе межстранового сравнения обнаруживается взаимосвязь между степенью централизации кластерной политики и географическими размерами государства: в небольших странах она проводится, как правило, на национальном уровне, а в крупных – на региональном [2].

Национальная кластерная политика необходима и уже зарекомендовала себя в качестве успешного инструмента экономического развития в ряде восточно-европейских стран. Однако следует принимать во внимание тот факт, что в кластере становится важна роль местных органов власти, так как многие экономические, социокультурные, инфраструктурные и другие тренды местности могут быть адекватно и своевременно выявлены только «изнутри».

Региональные власти обладают более полной информацией о деятельности конкретных предприятий, они способны и даже заинтересованы в налаживании конструктивных взаимоотношений с местным бизнес сообществом и прочими участниками кластера. Представители власти и бизнеса сообща способны более действенно противостоять локальным вызовам, решать общие проблемы. Говоря об имеющих место инициативах федерального центра по развитию кластеров в России, необходимо упомянуть о создании особых экономических зон и технопарков. Подобные усилия направлены, прежде всего, на увеличение инновационного потенциала региона, привлечение инвестиций, а также на формирование благоприятной среды для появления новых бизнесов. Меры по их созданию заключаются в реализации образовательных, инфраструктурных и прочих проектов.

К проблемным местам данных начинаний, помимо политизированности решений и не учета местных особенностей, стоит отнести ориентацию на привлечение крупных компаний, в том числе из-за рубежа. Сложность заключается в том, что участие транснациональных корпораций в процессах кластеризации несет в себе не только выгоды, но и риски, связанные с перетеканием трудовых ресурсов, поглощением малых предприятий крупным и, как следствие, снижением интенсивности конкуренции в кластере и утрате им гибкости. К другим «узким» местам реализации кластерной политики в России и странах с переходной экономикой следует отнести:

- недостаточную развитость малого бизнеса, относительно худшие инфраструктурные и организационные условия;

- слабый уровень доверия между основными субъектами экономической деятельности, достигающий своего минимума во взаимоотношениях бизнеса и власти;
- рассмотрение факторных условий (в основном доступа к дешевым ресурсам) в качестве основного детерминанта успешности развития кластеров [2].

Каждая страна и регион характеризуются собственной уникальностью, которая имеет значение для их конкурентоспособности, поэтому возможные направления кластерной политики следует искать на стыке локальных и глобальных перспектив развития. Опыт других стран и территорий, несомненно, важен при определении целей и разработке механизмов реализации кластерной политики. Однако, при выборе тех или иных инструментов государственного вмешательства в экономическое развитие, необходимо учитывать специфические местные условия [3, С. 77].

Таким образом, в условиях России, наряду с четко определенной позицией федерального центра относительно кластерной политики, необходимым является более активное участие местных органов власти. Для того чтобы кластерная политика не превратилась в очередной инструмент лоббирования политических и отраслевых интересов, она должна охватывать, по возможности, максимально широкий круг участников. При определении мероприятий для реализации кластеризации, необходимо основываться на тщательном, непредвзятом анализе. Инициацию, как оценки, так и самой политики следует осуществлять, преимущественно, на региональном уровне.

Список литературы:

1. Рябченко Ю., Шестопалов А., Марков Л. Кластеры и отечественные традиции комплексобразования // Стратегия и конкурентоспособность: Вестник Совета по национальной конкурентоспособности. – 2007. – № 2 (14). – 125 с.
2. Марков Л.С. Проблемы реализации кластерной политики в России [Электронный ресурс] // Научный эксперт: [научный электронный журнал]. – 2007. – № 4. – С. 20-30. – Режим доступа: http://www.rusrand.ru/netcat_files/j42007.pdf.
3. Макаренко Н.Ф. Кластерные принципы взаимодействия на уровне региона // Современные гуманитарные исследования. – 2005. – № 6. – 89 с.
4. Ферова Н.С. Кластерный подход: от концепции к промышленной политике региона / Краснояр. гос. ун-т. – Красноярск, 2005. – 105 с.

ИЗМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

© Алу Р.А.[♦]

Донской государственный технический университет,
г. Ростов-на-Дону

С экономической точки зрения, сфера медицинских услуг представляет собой широкий аспект медицинской деятельности, занимающийся охраной здоровья граждан.

Эти перспективные услуги имеют важную роль в экономической деятельности страны в целом. По мере развития мегаполисов растёт спрос на сферу услуг, в частности медицинских, которые являются сложной социально-экономической системой и специфической отраслью народного хозяйства.

Здравоохранение призвано обеспечивать реализацию важнейшего социального принципа – сохранение и улучшение здоровья населения посредством оказания высококвалифицированной медицинской помощи.

Теоретически эти услуги должны представляться пациенту при любых обстоятельствах, независимо от его общественного положения и платежеспособности, потому что в случае неоказания пациентам этих услуг, возникает риск попасть под опасности распространения эпидемии и других болезней, которые способны в современных условиях мегаполисов превращать тысячи людей в нетрудоспособных граждан.

В сфере медицинских услуг, как и любой товар имеет определенную цену за эти услуги, состоящие из себестоимости и прибыли.

При исследовании советской модели здравоохранения, как целесообразную систему, имеющую тысячи медицинских и высокотехнологических центров для оказания необходимых услуг пациентам (потребителям), выявлено, что большинство этих медицинских учреждений использовалось не эффективно. Следует отметить недостаточную адресную направленность оказываемых услуг, недостаточность контроля за использованием бюджетных средств.

После распада СССР нагрузки на государственные медицинские учреждения стали значительно меньшими. Все медицинские учреждения стали работать для российских граждан, но до начала XXI века отсутствовали точные данные о государственных учреждениях и сведения платежеспособного спроса на виды медицинских услуг и существующую высокотехнологическую помощь.

[♦] Сотрудник университета, аспирант третьего года обучения кафедры Экономика

Реальный объем поступлений из средств федерального бюджета вынуждал учреждения активно развивать платные медицинские услуги. В начале девяностых годов, сметнобюджетная модель естественным образом трансформировалась в многоканальную; средства федерального бюджета, платные услуги, и обязательное медицинское страхование.

В Российской Федерации в связи с расширением негосударственных источников финансирования, с внедрением принципов «нового хозяйственного механизма», учреждению представлялось право оказывать платные медицинские услуги (в дополнении к основной деятельности).

На начальном этапе внедрения платных услуг, попытки регулирования цены при оплате физическими лицами, при утверждении тарифов в качестве расчетной базы, использовалась себестоимость и к ней прибавлялся фиксированный норматив рентабельности.

Производилась попытка (безуспешная) защитить экономические интересы граждан при получении ими платных медицинских услуг, разница между ценной сложившейся на рынке и тарифом учреждения «уходила в тень».

При уплате услуг юридическими лицами цены регулировались только «спросом и предложением», увеличение объёмов платных услуг в учреждениях здравоохранения федерального подчинения происходило бессистемно, о чём свидетельствует диапазон цен в разных учреждениях, например, диапазон цен за 2000 г. в России: УЗИ брюшной полости (от 110 до 243 руб.), рентгеноскопия желудка (от 89 до 288 руб.) и т.д.

Недостаточное ресурсное снабжение российской сферы медицинских услуг из федерального бюджета и системы обязательного медицинского страхования возродило идею необходимости поиска дополнительных источников финансирования.

Реформирование системы здравоохранения и её отраслей привело к сокращению неэффективных медицинских работников, как в частных, так и в государственных оздоровительных учреждениях.

Это открыло серьезные возможности перед предпринимательским бизнесом в медицине представлять дополнительные медицинские услуги на платной основе и осуществлять программы добровольного страхования.

Это всё может привести к повышению окупаемости затрат и конкурентоспособности в сфере медицинских услуг.

В настоящее время все медицинские институты и учреждения в той или иной формы работают над совершенствованием перечня предлагаемых и существующих услуг, а также над улучшением их качества, ибо они тесно связаны со здоровьем каждого человека и страны в целом.

Список литературы:

1. Общественное здоровье и экономика / Б.Б.Прохоров, И.В. Горшкова / Отв. ред. Б.Б. Прохоров. – М.: Макс пресс, 2007. – 292 с.

2. Ценообразование в учреждениях здравоохранения. / В.М. Шипова, В.Л. Ковальский, И.В. Бикulich. – М.: ГРАНТЬ, 2004. – 392 с.

3. Совершенствование финансирования медицинских услуг в учреждениях здравоохранения федерального подчинения. – М., 2000. – 69 с.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К СУЩНОСТИ И ФОРМАМ КОНТРАКТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

© Бенц Д.С.*

Челябинский государственный университет,
Институт экономики отраслей, бизнеса и администрирования,
г. Челябинск

Статья посвящена рассмотрению основных подходов в теории контрактов. Автором выделены проблемы, с которыми сталкиваются контрагенты на предконтрактном и постконтрактном этапах.

Теория контрактов – одно из направлений неоинституциональной экономики. Существует множество подходов к определению понятия «контракт». В общем виде контракт можно определить как совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и механизма их соблюдения [1, С. 23].

Контракт следует рассматривать не только как соглашение, предполагающее обмен правами и обязательствами, но и как совокупность правил, включающих механизм соблюдения обязательств. Данный подход к контрактам позволяет говорить о контрактах как об институциональных соглашениях. Институциональное устройство (соглашение) – это контрактное отношение или структура управления, объединяющая хозяйственные единицы и определяющая способ их кооперации и (или) конкуренции [3, С. 688].

Одним из направлений теории контрактов является теория полных контрактов. В таких контрактах на предконтрактной стадии определяются обязательства обеих сторон при всех возможных исходах контракта. Иными словами такие контракты являются самовыполняющимися, то есть не требующими создания специализированных институтов для разрешения споров. Поведенческой предпосылкой теории полных контрактов является неограниченная рациональность индивидов.

* Преподаватель кафедры Экономики отраслей и рынков, аспирант

На практике же большинство контрактов являются неполными. Зачастую контрактные отношения предполагают наличие по меньшей мере двух субъектов экономических отношений – принципала и агента. Принципал нанимает агента, действующего от имени принципала, для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений [4, С. 196]. Исходной проблемой теории неполных контрактов является проблема ограниченности информации, имеющейся у экономических агентов. Благодаря этому у сторон появляется возможность проявления оппортунизма, то есть склонности индивидов в стремлении к собственной выгоде прибегать к обману или сокрытию информации [2, С. 9]. Вместе взятые ограниченность информации и оппортунизм порождают проблему асимметричности информации. Информация трактуется как асимметричная, в том смысле, что действия агента не поддаются непосредственному наблюдению со стороны принципала или агент располагает некоторыми результатами наблюдения, которых нет у принципала.

Оппортунизм принято разделять на предконтрактный и постконтрактный. Оппортунизм, имеющий место на стадии поиска агента, обозначают как предконтрактный, который выражается в сокрытии агентом информации о своем типе. Следствием предконтрактного оппортунизма является неблагоприятный отбор: более информированные агенты, стремясь максимизировать свое благосостояние, совершают действия, которые негативным образом сказываются на благосостоянии остальных участников взаимодействия. Неблагоприятный отбор возникает не только тогда, когда информационное преимущество агента касается его собственных характеристик, но и тогда, когда оно относится к любой переменной, описывающей контрактные взаимоотношения [5, С. 10].

Оппортунизм, усилия принципала против которого направлены на стадии заключения контракта с уже найденным агентом, обозначается как потконтрактный. Такой оппортунизм выражается в сокрытии агентом информации о своих действиях после заключения контракта. Результатом постконтрактного оппортунизма является проблема морального риска: наличие издержек контроля за поведением агента создает у него стимулы к максимизации собственной полезности в ущерб целям принципала. Агент сосредотачивается лишь на тех аспектах деятельности, которые формально прописаны в контракте. Моральный риск возникает тогда, когда агент получает некоторую частную информацию после заключения контракта. Информационная асимметрия основывается на том, что после подписания контракта и вступления в силу набора контрактных обязательств принципал не может ни наблюдать, ни контролировать действия агента. Пользуясь асимметрией информации,

агент способен уклоняться от выполнения контрактных обязательств, экономя на издержках их соблюдения и увеличивая за счет этого свое благосостояние. Поскольку осуществление полного контроля за агентом со стороны принципала практически невозможно, проблема морального риска свойственна практически всем контрактным взаимоотношениям [5, С. 72].

Поведенческой предпосылкой теории транзакционных издержек является сочетание ограниченной рациональности и оппортунизма экономических агентов. Исходя из этого при составлении контрактов индивиды должны заботиться как об экономии затрат на обработку информации, так и о защите транзакций от рисков, создаваемых оппортунистическим поведением сторон. Предконтрактные издержки предполагают издержки на составление проекта контракта, ведение переговоров и обеспечение гарантий реализации сделки. Чем выше предконтрактные издержки, тем более полный документ будет составлен, и таким образом стороны смогут предусмотреть возможные изменения конъюнктуры и отразить в соглашении методы адаптации к этим изменениям. Если же контрагенты стремятся снизить предконтрактные издержки, в условиях риска оппортунистического поведения это может привести к расходам, связанным с адаптацией к непредвиденным событиям.

Основными параметрами транзакций являются специфичность привлекаемых активов, частота и неопределенность обстоятельств их совершения [1, С. 89]. Инвестирование в специфические активы часто позволяет повысить эффективность взаимодействия, но такие инвестиции являются рискованными вследствие возможного проявления оппортунизма. Если предполагается регулярное повторение сделок, то стороны могут принять решение либо продолжить отношения, либо с минимальными издержками сменить партнера. В этом случае защитой от оппортунистического поведения может являться легкость прерывания отношений. Следовательно, управление контрактами наиболее эффективно при осуществлении транзакций, не требующих инвестиций в специфические активы.

Особую значимость в современной экономической мысли приобретает теория отношенческих контрактов. Отношенческие контракты можно трактовать как контракты, участники которых не пытаются принять во внимание все возможные будущие обстоятельства, но тем не менее вступают в такие долгосрочные отношения, когда прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения, возникающие между ними, имеют важное значение [4, С. 209]. Такие сделки представляют собой долгосрочные деловые союзы. Отношенческий контракт допускает наличие пробелов в соглашении, поскольку признается, что ограниченная рациональность и высокие транзакционные издержки исключают

шанс договориться заранее обо всех возможных будущих событиях, которые могут повлиять на деловые отношения, или проверить всю значимую информацию силами аутсайдеров, например, в суде. Эти проблемы не заполняются контрактным правом. Для отношенческого контракта характерна его встроенность в социальную систему отношений, исходные и конечные пункты которых невозможно точно определить.

В отличие от неоклассической системы, где отправной точкой для эффективной адаптации к непредвиденным обстоятельствам является первоначальное соглашение, для «отношенческого» подхода к контрактам такой отправной точкой является весь опыт взаимодействия сторон.

Список литературы:

1. Кудряшова Е.Н. Институциональные соглашения в условиях естественной монополии. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 112 с.
2. Скоробогатов А.С. Лекции и задачи по теории контрактов. – СПб.: ГУ ВШЭ, 2006 – 175 с.
3. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
4. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. – 701 с.
5. Юдкевич М.М., Подколзина Е.А., Рябинина А.Ю. Основы теории контрактов: модели и задачи. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 352 с.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

© Власов Ф.Б.[♦], Козловская Н.С.[♥]

Орловский государственный технический университет, г. Орел

Раскрывается содержание категорий социального и человеческого капитала. Выявляются их общие черты в сравнении с физическим капиталом и присущие им различия. Обосновывается авторское определение социального капитала.

[♦] Профессор кафедры Экономической теории и управления персоналом, доктор экономических наук, доцент

[♥] Аспирант кафедры Экономической теории и управления персоналом

В последние годы экономисты все чаще обращаются к категории социального капитала. На ее основе удастся лучше понять противоречия, сопутствовавшие становлению в России хозяйственной системы рыночного типа, те проблемы, что препятствуют переводу российской экономики на инновационный путь развития. К сожалению, среди исследователей пока нет единства в трактовке данной категории, отдельные ученые смешивают понятия социального и человеческого капитала. Такое смешение присуще, как зарубежным, так и отечественным авторам. Например, Ф. Фукуяма в своей известной работе, посвященной проблеме доверия в экономике, по крайней мере, в нескольких местах приводит суждения, не оставляющие сомнений в том, что социальный капитал рассматривается им как форма человеческого капитала [1, С. 26, 52-53]. Схожей позиции придерживается И. Скоблякова. В ее монографии приводится классификация видов человеческого капитала, в которой упоминается и социальный капитал как одна из его разновидностей [2].

Такое понимание рассматриваемой категории представляется нам недостаточно обоснованным. При всем сходстве человеческого и социального капитала, между ними существуют принципиальные различия, что, по нашему мнению, определяет необходимость разграничения указанных форм бытия капитальных ресурсов.

Сам термин «социальный капитал» широко используется в зарубежной литературе, начиная с 90-х годов XX века. В отечественных публикациях по экономической тематике он получает распространение после выхода в свет статьи Дж. Коулмана [3]. В данной статье сущность социального капитала раскрывается через его противопоставление (наряду с человеческим капиталом) физическому капиталу. «Если физический капитал полностью осязаем, будучи воплощенным в очевидных материальных формах, то человеческий капитал менее осязаем. Он проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов», – пишет Дж. Коулман [3, С. 126]. В качестве форм социального капитала им рассматриваются обязательства и ожидания, социальные нормы, информационный обмен в рамках соответствующей социальной структуры.

В действительности формы проявления социального капитала гораздо более многообразны. Они определяются сферами человеческой деятельности, в которых реализуется социальный капитал и целями его использования, зависят от избранного исследователем подхода к изучению сущности социального капитала. В экономике, образовании, культуре, политике социальный капитал будет проявляться по-разному, поскольку в каждой из этих сфер характер отношений между индивидами имеет свою неповторимую специфику. Соответственно и полезный эффект от реализации

социального капитала в одном случае примет форму прибыли, в другом случае выразится в количестве голосов, поданных за того или иного кандидата на выборах в органы власти, в третьем случае – в количестве абитуриентов, подавших заявления в тот или иной вуз и т.д. Очевидно, также, что цели бизнесмена, политика, преподавателя, деятеля культуры, законопослушного гражданина или представителя криминальных структур, преследуемые каждым из них при использовании социального капитала будут не только различаться, но во многих случаях и противоречить друг другу.

Здесь обнаруживается еще одно обстоятельство, усложняющее анализ проблемы. Дело в том, что включенностью в ту или иную систему отношений может характеризоваться не только индивид, но и организация. Фирма обычно дорожит своими постоянными клиентами, стремится поддерживать прочные и доверительные отношения с деловыми партнерами, людьми, представляющими органы государственной власти, средства массовой информации, общественные объединения, говоря иначе, предпринимает усилия по сохранению и развитию сети социальных связей. Различными характеристиками отличаются и социальные сети, сформировавшиеся в масштабе всего общества, что убедительно раскрывается в упомянутой выше книге Ф. Фукуямы. Поэтому, с точки зрения субъекта социальных связей можно вести речь, как минимум, о трех уровнях социального капитала: индивидуальном, организации (фирмы), национальном. В этом обнаруживается еще одно сходство между социальным и человеческим капиталом. Последний исследователи подразделяют на индивидуальный и совокупный [4]. Конкретизируя данное разграничение И. Скоблякова выделяет, наряду с индивидуальным, человеческий капитал фирмы и национальный человеческий капитал [2, С. 73].

Все сказанное объясняет наличие большого многообразия форм и подходов к исследованию социального капитала. Его изучают социологи, экономисты, политологи, культурологи, представители других научных дисциплин. Стрельникова Л., например, выделяет четыре основных исследовательских подхода: социо-антропологический, социологический, экономико-институциональный, политологический [5, С. 39]. Такое многообразие подходов и частных исследовательских целей обуславливает множественность определений социального капитала. В статье Л. Стрельниковой приводится пятнадцать определений, авторами которых являются П. Бурдые, Л. Вакан, Р. Барт, Д. Нок, А. Портес, Р. Путнам, Д. Коулман, Р. Вейд, Ф. Фукуяма, Д. Томас, Р. Инглехарт, Г. Лури, Ж. Нахапет, С. Госсал [5, С. 37]. При этом некоторые из них не ограничиваются единственным определением, что само по себе служит свидетельством сложности и неоднозначности проблемы. Несмотря на многообразие подходов, и существующих трактовок, все исследователи согласны в том, что социаль-

ный капитал представляет собой определенный ресурс, который может целесообразно использоваться в различных сферах человеческой деятельности. Не вызывает сомнений и то, что социальный капитал заключен в сложившейся системе отношений между индивидами или, как их принято называть, в социальных сетях. Наконец, обязательным признаком социального капитала признается доверие между участниками сети.

Таким образом, социальный капитал выступает продуктом социальных связей. Каждый из нас располагает такими связями: родственными, семейными, соседскими, профессиональными и другими. Однако далеко не всякие социальные связи порождают социальный капитал. Поэтому прав П. Сихирев, когда утверждает, что «социальный капитал есть качество социальных связей» [6, С. 18]. Действительно, социальные связи лишь тогда выступают в роли социального капитала, когда обеспечивают своим участникам конкретные преимущества в той или иной сфере человеческой деятельности. В экономическом смысле эти преимущества могут выражаться в приоритетном доступе к финансовым и материальным ресурсам, рынкам сбыта, передовым технологиям, экономически значимой информации или в экономии издержек.

Экономические отношения строятся на взаимовыгодной основе. Поэтому преимущества, приобретаемые участниками социальной сети, порождают обязательства и соответствующие ожидания. Подобные сети функционируют как устойчивые образования, а их участники получают реальные выгоды только потому, что обязательства выполняются, а ожидания сбываются. Но это возможно лишь на основе доверия между субъектами социальных связей. Именно взаимодействие на основе доверия является ключевым признаком социального капитала. Взаимное доверие значительно упрощает и облегчает процесс заключения сделок, позволяет избежать лишних формальностей и расходов на осуществление контрольных процедур, обеспечивая реальную экономию времени и транзакционных издержек. Сказанное дает основание предложить следующее определение. Социальный капитал заключен в качестве социальных связей, позволяющем экономическим агентам взаимодействуя на основе доверия получать дополнительные выгоды.

Представленные в литературе трактовки человеческого капитала гораздо более определенны и менее противоречивы. Под человеческим капиталом обычно понимают сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций целесообразно используемый в производственной деятельности и ведущий к росту заработков данного человека [7]. Правда большинство авторов до сих пор связывают накопление человеческого капитала, главным образом, с затратами на образование. Между тем в основе человеческого капитала лежат не только знания, но целая совокупность взаимосвязанных свойств и способностей живой человеческой личности. По-

этому его накопление связано с затратами не только на образование, но и на охрану здоровья, повышение общей культуры, развитие творческих способностей и т.п.

Что касается различий между человеческим и социальным капиталом, то они определяются локализацией соответствующего вида ресурсов. Ресурсы человеческого капитала неразрывно связаны с личностью работника. Ресурсы социального капитала сосредоточены вне индивида. Субъект социального капитала получает возможность использовать соответствующие ресурсы, только подключаясь к определенной социальной сети.

Список литературы:

1. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. – М.: АСТ; Ермак, 2004.
2. Скоблякова И.В. Циклы воспроизводства человеческого капитала. – М.: Машиностроение-1, 2006.
3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3.
4. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: учебное пособие. – СПб.: СПбУЭФ, 1996.
5. Стрельникова Л.В. Социальный капитал: типология зарубежных подходов // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2.
6. Шихирев П.Н. Природа социального капитала: социально-психологический подход // Общественные науки и современность. – 2003. – № 2.
7. Экономическая теория: учебник для вузов / А.И. Добрынин, Л.С. Тарасевич. – СПб.: СПбГУЭФ; Питер Паблишинг, 1997.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ НЕОКЛАССИЧЕСКОГО АППАРАТА АНАЛИЗА РЫНКОВ

© Вольфсон А.В.*

Уральский государственный экономический университет,
г. Екатеринбург

В статье рассмотрены основные этапы развития неоклассического аппарата анализа рынков. Предпринята попытка объединения существующих подходов на основе определения основных факторов рыночной среды, отражающих уровень конкурентных отношений с возможностью их однозначной идентификации.

* Соискатель

Импульс в развитии анализа отраслевых рынков, был обусловлен необходимостью создания теоретической базы антимонопольного законодательства США в 1887-1915 гг. Данный период характеризовался становлением новых форм организаций, использующих более совершенные промышленные технологии, что послужило в свою очередь причиной банкротств мелких неэффективных производств. Вследствие значительного укрупнения участников рынков на рынке проявлялись неизвестные ранее эффекты манипулирования им со стороны доминирующих участников. Подобные явления требовали вмешательства государства и реализовались в 1890 г. в США в виде первого антитрестовского билля.

Основными предпосылками развития анализа отраслевых рынков послужили следующие направления:

- анализ эффективности влияния государственного регулирования на функционирование экономики (отрасли).
- анализ конкуренции на рынке.
- оценка влияния структуры рынка на внешнее окружение.

Платформой для становления Анализа отраслевых рынков стали классические работы по теории фирмы А. Смита 18 в., А. Маршалла 19 в., а также теории олигополии А. Курно и Ж. Бертрана 19 в. Основоположниками теории отраслевых рынков стали в 1930-х гг. работы американских исследователей Э. Мэйсона [1] и Д. Бейна [2], являющимися родоначальниками так называемой Гарвардской парадигмы.

Гарвардская парадигма концептуализировала основные изучаемые объекты и наличие взаимосвязи между ними, а именно: «Структура рынка – поведение – результативность», к которым впоследствии были добавлены «Базовые условия рынка» и «Государственная политика» (рис. 1). Структура рынка (определяемая – количеством продавцов (покупателей), барьерами входа, спецификой продукта) оказывает влияние на стиль поведения фирм (уровень конкурентных отношений), которое в свою очередь определяет результативность функционирования отрасли (в контексте производства / потребления) и непосредственным образом влияет на спрос. При этом оптимизирующую роль в данном механизме исполняет государство путем его регулирования.

Гарвардская школа подвергает критике присутствие на рынке крупных фирм, утверждая, что оно снижает общественный уровень благосостояния. Данные выводы основывается, в том числе на исследованиях [3] подтверждающих:

- что более крупные фирмы обладают меньшей эффективностью в сравнении с мелкими ввиду того, что их управляющие в худшей степени мотивированы на повышение эффективности деятельности компании;

- что монополисты устанавливают более высокие цены, что снижает благосостояние потребителей.



Рис. 1. Концептуальные силы Гарвардской парадигмы

В противовес Гарвардской школе в 1960-1970 гг. в США сформировалась Чикагская школа в лице Дж. Стиглера [4] и Х.Демсеца [5], основывающаяся на том, что высокая рентабельность доминирующих на рынке фирм является следствием эффекта масштаба и основывающаяся на динамическом (в отличие от Гарвардской парадигмы) процессе анализа конкуренции. Именно Чикагская школа доказала наличие эффекта «двойной маржинализации» [6], проявляющейся в том, что при сокращении числа независимых структур в цепочке производства продукта происходит устранение промежуточных монопольных надбавок, что приводит к росту совокупной маржинальной доходности вертикально интегрированной цепочки, в соответствии с формулой: $(P - MC) / P = 1 / nE$. Сущность методики заключается в максимизации производства вертикально интегрированной цепочки не по промежуточным кривым спроса, отдельных звеньев, а по конечной кривой спроса готового продукта. Следствием данного подхода является и оправданность вертикальных ограничений,

которые должны оптимизировать процесс добавления стоимости продукта в цепочке продвижения. Таким образом, в случае отсутствия синергетического эффекта наложения вертикальных ограничений, данная практика ведет к снижению общего благосостояния и, следовательно, должна блокироваться.

Чикагская школа более лояльно относится к процессу укрупнения фирм на рынке, а оценку его целесообразности призывает делать исходя из конечной эффективности и опыта присутствия на рынке, что в свою очередь широко используется в современной антимонопольной практике.

Альтернативным структуралистскому подходу Гарвардской школы явилась и концепция квазиконкурентных рынков, разработанной Баумо-лем, Панзаром и Виллингом [7], в которой утверждается возможность функционирования формально высококонцентрированных рынков в эффективном режиме близком к конкурентному, при условии отсутствия барьеров входа-выхода. Предшественницей данного подхода но близком по сути является разработанная в начале 20 в. Дж. Кларком [8] теория работающей конкуренции. Общим аспектом данных работ является отсутствие однозначной зависимости между уровнем концентрации и конкуренции а, следовательно, и результативности.

Дальнейшее развитие рынков, привело к появлению новых эффектов, которые в рамках неоинституционального направления теории стали основой, так называемой пост-Чикагской школы экономики и права, получившей признание в 1990-2000 гг. Сущность подхода, заключается в том, что несовершенства определенных рынков приводят к росту цен и издержек при наличии вертикальной интеграции и ограничений [9].

В 1991 г. была опубликована работа Дж. Саттона, принципиальным образом изменившей причинно-следственную связь рыночных отношений Гарвардской парадигмы. Дж. Саттон, утверждает, что уровень конкурентных отношений выступает первичным, независимым фактором, формирующим структуру рынка [10]. При этом более высокий уровень конкурентных отношений выступает как фактор, ограничивающий вход новых игроков в отрасль, что в свою очередь повышает уровень рыночной концентрации.

Корректная постановка задачи по объединению существующих методологических подходов анализа рынка заключается в определении ключевых факторов конкуренции, с возможностью их однозначной идентификации.

При этом, ввиду взаимосвязанности природы исследуемых параметров рынка, представляется необходимым их комплексный учет, отражающий как предпосылки Гарвардской парадигмы, так и теории Дж. Саттона.

В качестве индикаторов конкуренции предлагается определить следующие:

- изменение объема рынка («уровень конкуренции оказался чувствительным к ситуации на товарных рынках: на быстро растущих конкуренция снижается, но резко обостряется на стагнирующих либо сжимающихся» [11]);
- уровень превышения производственных мощностей относительно потребления (чем выше превышение, тем выше и конкуренция и наоборот), которое в свою очередь учитывает фундаментальное влияние данного показателя, в контексте теории Эджуорта;
- эластичность рынка (чем выше эластичность, тем выше конкуренция);
- уровень превышения цен рынка относительно конкурентного уровня (чем выше цена, тем ниже конкуренция) – фактор результативности Гарвардской парадигмы;
- структура рынка (чем выше концентрация, тем при прочих равных ниже конкуренция) – экзогенный фактор Гарвардской парадигмы.

Представленные факторы, за исключением эластичности спроса удовлетворяют требованию однозначной идентификации, являющейся необходимым условием эмпирических исследований.

Список литературы:

1. Mason E. Price and Production Policies of large-scale Enterprise // *American Economic Review*. – March 1939. – V. 29. – P. 61-74.
2. Bain J. *Industrial Organization*. – N.Y., 1959.
3. Berle A., Means G. *The Modern Corporation and the Private Property*. – New York. Macmillan, 1932.
4. Stigler G. *The Organization of Industry*. – Chicago, 1968.
5. Demsetz H. Industry Structure, Market Rivalry, and Public Policy // *Journal of Law and Economics*. – 1973. – V. 16. – P. 1-9.
6. Spengler J. Vertical Integration and Antitrust Policy // *Journal of Political Economy*. – 1950. – Vol. 58. – P. 347-352.
7. Baumol W., Panzar J., Willig R. *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*. – N.Y., 1982.
8. Clark J. *The Control of Trusts: An Argument in Favor of Curbing the Power of Monopoly by a Natural Method*. – N.Y., 1901.
9. Joscow P.L. Transaction cost economics and competition policy, Report on Yearly Conference of International Society for New Institutional Economics.
10. Sutton J. *Sunk Costs and Market Structure: Price Competition, Advertising and the Evolution of Concentration*. 1991. MIT Press: Cambridge, MA.
11. Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Российская промышленность на перепутье: Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными. // *Вопросы экономики*. – 2007. – № 3. – С. 17.

ФУНДАМЕНТАЛЬНОЕ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ЗНАНИИ

© Кисельникова В.П.[♦]

Марийский государственный университет, г. Йошкар-Ола

В статье показана роль философии как теоретической основы, фундамента по отношению к экономике. Рассмотрено влияние ранних философских идей и современной философии на научные достижения в экономике.

Теоретической основой по отношению ко всем конкретным гуманитарным, естественным и техническим наукам, в том числе и к экономике выступает философия.

Философы и известные ученые высоко оценивают роль философии, ее функции в жизни человека и общества. Заслуживают внимания и уважения замечательные слова академика А.В. Маслихина, прекрасно характеризующие его отношение к науке и своей специальности. В одном из его докладов сказано, что каждая конкретная наука изучает свою область знания. Задача философии – непосредственно исследовать и изучать окружающий мир как целое (парадигма целостности). Каждая конкретная наука формирует понятия из своей области знания (наблюдение, созерцание, опыт, эксперимент). Философия оперирует определениями и понятиями (материал нашего мышления), постигая мир рационально. Философское знание – всеобщее знание, которое требует уникальности.

Философия – наука наук!

В различных системах философии, особенно теоретико-методологической, концентрируется все ценное, позитивное, что было накоплено человечеством за всю свою историю. Даже ранние философские идеи оказывали плодотворное влияние на современные научные достижения. Так в трудах древнегреческих философов, рассматривавших многие вопросы социального бытия, уделялось внимание вопросам происхождения и сущности экономической сферы жизни общества. Принято считать, что термин «экономика» впервые введен в социально-экономическую литературу Ксенофонтом, затем его активно употребляет Аристотель. А английские философы Локк и Д. Юм связали количество драгоценных металлов (платежных средств) и уровень цен, сделав вывод, что товарные цены являются зеркальным отражением массы благородных металлов, имеющих в стране. Они утверждали, что уровень цен в среднем изменяется пропор-

[♦] Соискатель кафедры Бухгалтерского учета, аудита и налогообложения

ционально изменению количества денег, и инфляция возникает всякий раз, когда слишком много денег встречается со слишком малым количеством товаров. Юм не отрицал положительного воздействия «ползучей» инфляции на экономический рост. В частности, он писал: «... в каждом королевстве, куда деньги начинают притекать в большом обилии, чем прежде, все приобретает новый вид: труд и промышленность оживают, торговец становится более предприимчивым, и даже фермер идет за своим плугом с большей живостью и вниманием». Идеи Юма были восприняты представителями классического направления в политэкономии, в частности А.Смитом, который рассматривал деньги исключительно как средство обращения, техническое орудие, облегчающее обмен, и отказывал им в обладании внутренней стоимостью.

Современная философия оказывает огромное воздействие на развитие наук своими принципами, законами и категориями [1]. Более конкретно теоретико-методологическую функцию философии можно выразить на примере соотношения: философского понимания законов и законов науки. Чтобы осмыслить законы экономики, следует знать, что такое закон, какими свойствами (чертами) он обладает; что имеется общего между объективными законами и научными законами, чем они отличаются друг от друга; что лежит в основе деления законов на специфические (при социализме, например, законы планомерного развития народного хозяйства, распределения по труду; при капитализме – наличие безработицы и т.д.), общие (законы товарного производства и обращения и т.д.) и всеобщие (закон соответствия производственных отношений уровню и характеру развития производительных сил, закон экономии времени и т.д.); от чего зависит стихийное и планомерное действие экономических законов и т.д.

Известно также, что в основе теории познания (гносеологии) лежит теория отражения. Суть последней заключается в следующем: и неживой и живой природе присуще общее свойство – свойство отражения. Высшая форма отражения действительности – сознание человека. Ученые конкретных наук, чтобы исследовать какие-то явления, процессы в своей области, должны знать теорию отражения. Все науки базируются на данной теории. Иначе говоря, добытые знания конкретных наук – это итог многовекового отражения бытия объективной реальности.

Список литературы:

1. Маслихин А.В. Человеческая жизнь бесценна / А.В.Маслихин, В.Д. Маслихин. – Йошкар-Ола: МарГУ, 2006. – 403 с.

ЦИКЛИЧЕСКИЙ ХАРАКТЕР ЭКОНОМИКИ

© Кузнецов С.Б.*

Сибирская академия государственной службы,
г. Новосибирск

В статье рассмотрен подход к анализу экономических показателей, основанный на применении полных и частных производных. Получены общие утверждения, которые указывают на волновой характер экономических показателей. Предлагается способ сглаживания нежелательных всплесков и падений этих показателей. Получен ряд новых макроэкономических уравнений.

Экономические показатели будем рассматривать как функции, непрерывно распределенные в пространстве с четырьмя степенями свободы: временем t , трудовыми ресурсами L , капиталом K и научно-техническим прогрессом (НТП) A . В дальнейшем будем полагать, что изучаемые явления рассматриваются в точке $\bar{r} = (L, K, A)$ в момент времени t . Также следует отметить, что перечисленные факторы производства определяют потенциал экономики, но не дают представления о динамике её развития, т.к. одного и того же объема производства можно достичь при разном сочетании этих факторов. Более показательным, в этом случае, является скорость $\bar{v}$ изменения этих факторов.

Обозначим произведение изменений факторов производства $\Delta w = \Delta L \cdot \Delta K \cdot \Delta A$ и назовем эту величину объемом изменений, произошедших в экономике. Производительность экономики определим как величину $q = \lim_{\Delta w \rightarrow 0} \frac{\Delta Q}{\Delta w} = \frac{dQ}{dV}$, где ΔQ – изменение валового продукта. Здесь

объем изменений Δw , включает в себя некоторую точку D в пространстве факторов производства и предел берется при стремлении факторов производства к этой точке.

Траекторией развития экономического объекта назовем геометрическое место точек пространства факторов производства, через которые развивающийся объект последовательно проходит во времени.

Линией развития экономики называется линия, для которой вектор скорости факторов производства $\bar{v}$, вычисленный в любой точке этой линии, направлен по касательной к ней. Таким образом, экономический объект, попавший на линию развития, не имеет составляющей скорости

* Доцент кафедры Информатики и математики, кандидат физико-математических наук

развития факторов производства поперек нее и не может пересечь её. Для установившихся режимов экономики траектории и линии развития совпадают, для неуставившихся – в общем случае они не совпадают.

Выберем в пространстве факторов производства замкнутый контур l , в котором будем брать начальные условия для экономических объектов и построим линию развития для этих экономических объектов. Получим некоторый коридор, который назовем коридором развития экономики (рис. 1). Очевидно, коридор развития имеет то свойство, что через его боковую границу линии развития не проходят.

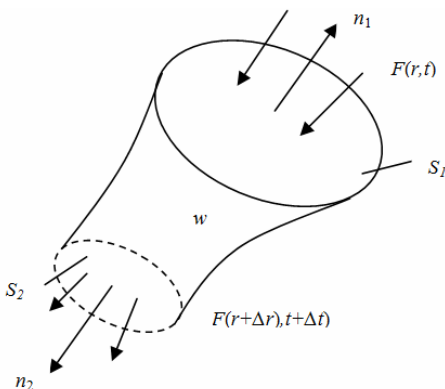


Рис.1. Коридор развития в пространстве факторов производства

Обозначим через Γ площадку любого поперечного сечения коридора развития, $\bar{n}$ - нормаль к ней. Элементарный объем факторов производства обозначим через w . Скорость изменения факторов производства $\frac{d\bar{r}}{dt} = \bar{v} = (v_L, v_K, v_A)$. Величина $\bar{a} \cdot \bar{b}$ – скалярное произведение векторов.

Утверждение. Для любого непрерывного и имеющего первые непрерывные производные внутри коридора развития, а также в начальный и конечный моменты времени экономического показателя $\bar{F}(\bar{r}, t) = (F_L(\bar{r}, t), F_K(\bar{r}, t), F_A(\bar{r}, t))$ имеет место формула:

$$\int_{\Gamma} \bar{F} \cdot d\bar{S} = \int_w \left(\frac{\partial F_L}{\partial L} + \frac{\partial F_K}{\partial K} + \frac{\partial F_A}{\partial A} + \frac{1}{v_L} \frac{\partial F_L}{\partial t} + \frac{1}{v_K} \frac{\partial F_K}{\partial t} + \frac{1}{v_A} \frac{\partial F_A}{\partial t} \right) dV = \int_w \text{DIV}(\bar{F}) dV \quad (1)$$

Доказательство. Рассмотрим поведение непрерывно меняющегося экономического показателя (например, скорость изменения факторов

производства) в пространстве факторов производства, за промежуток времени Δt и некоторое множество факторов производства, при которых возможно получение показателя в размере $\bar{F}(\bar{r}, t)$. Среди множества этих факторов выберем поверхность S_l в пространстве факторов производства, в каждой точке, которой вектор $\bar{F}(\bar{r}, t)$ перпендикулярен ей. Проследим развитие $\bar{F}(\bar{r}, t)$ с поверхности S_l за время Δt по траекториям развития до некоторой поверхности S_2 .

Определим дивергенцию вектора $\bar{F}(\bar{r}, t)$ при стягивании выделенного объема факторов производства в точку, основываясь, на представлении для пространства в стационарном случае:

$$DIV(\bar{F}(\bar{r}, t)) = \lim_{w \rightarrow 0} \frac{\int \bar{F}(\bar{r}, t) \cdot d\bar{S}}{\int_w dV}.$$

Разобьем рассматриваемую фигуру на бесконечно малые фигуры с объемами w_i , и с соответствующими поверхностями S_i^1 и S_i^2 перпендикулярными вектору $\bar{F}(\bar{r}, t)$. Поверхность объема G_i состоит из трех составляющих: $G_i = S_i^1 + S_i^2 + S_{бок}$, где S_i^1 и S_i^2 – торцевые и $S_{бок}$ – боковая поверхность w_i . Условие совпадения боковой поверхности с линиями развития экономики дает, что интегралы от скалярного произведения перпендикулярных векторов обращаются в нуль и поэтому:

$$\begin{aligned} \int_{G_i} \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S} &= \int_{S_i^2} \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta\bar{r}_i, t_i + \Delta t_i) \cdot d\bar{S} - \int_{S_i^1} \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S} = \\ &= - \int_{S_i^1} \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S} + \int_{S_i^2} \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S} + \int_{S_i^2} \Delta_r \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta\bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S} + \int_{S_i^2} \Delta_r \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S}, \end{aligned} \quad (2)$$

где $\Delta_r \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta\bar{r}_i, t_i) = \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta\bar{r}_i, t_i + \Delta t_i) - \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta\bar{r}_i, t_i)$,

$$\Delta_r \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) = \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta\bar{r}_i, t_i) - \bar{F}(\bar{r}_i, t_i),$$

$$\Delta\bar{r}_i = (\Delta L_i, \Delta K_i, \Delta A_i).$$

В рассмотренном уравнении (2) в момент времени $t_i + \Delta t_i$ через поверхность S_i^2 будет проходить поток вектора $\bar{F}(\bar{r}_i + \Delta\bar{r}_i, t_i + \Delta t_i)$, вошедший в рассматриваемый объем в момент времени t_i через поверхность S_i^1 в объеме $\bar{F}(\bar{r}_i, t_i)$. Если источники изменения показателя отсутствуют, то сумма первых двух интегралов равна нулю. Изменение факторов производства в пространстве определяются из равенств:

$$\Delta l_L = v_L \Delta t_i, \quad \Delta l_K = v_K \Delta t_i, \quad \Delta l_A = v_A \Delta t_i.$$

Подынтегральные выражения третьего и четвертого интегралов разложим в ряд Тейлора с остаточным членом в форме Пеано в окрестности точек t_i и r_i , соответственно. Получим:

$$\begin{aligned} \Delta_t \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta \bar{r}_i, t_i) &= \frac{\partial \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta \bar{r}_i, t_i)}{\partial t} \Delta t_i + o(\Delta t_i)^2 = \bar{F}_t + o(\Delta t_i)^2, \\ \Delta_r \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) &= \frac{\partial \bar{F}(\bar{r}_i, t_i)}{\partial \bar{r}} \Delta r_i + o(\Delta \bar{r}_i)^2 \end{aligned}$$

где

$$\begin{aligned} \bar{F}_t &= \left(\int_M \frac{1}{v_L} \frac{\partial F_L(\bar{r}_i + \Delta \bar{r}_i, t_i)}{\partial t} dl_L, \int_M \frac{1}{v_K} \frac{\partial F_K(\bar{r}_i + \Delta \bar{r}_i, t_i)}{\partial t} dl_K, \int_M \frac{1}{v_A} \frac{\partial F_A(\bar{r}_i + \Delta \bar{r}_i, t_i)}{\partial t} dl_A \right), \\ o(\Delta t_i)^2, o(\Delta \bar{r}_i)^2 &\text{ — малые величины второго порядка, } \Delta r_i = \\ &= \bar{n}_2 \cdot (\Delta l_L, \Delta l_K, \Delta l_A), \text{ } M \text{ обозначает некоторую произвольную линию} \\ &\text{развития экономики внутри выделенного объема факторов производства} \\ &\text{от момента времени } t_i \text{ до } t_i + \Delta t_i \end{aligned}$$

Равенства проинтегрируем по S_i^2 и в результате получаем, что:

$$\begin{aligned} \int_{S_i^2} \Delta_t \bar{F}(\bar{r}_i + \Delta \bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S} &= \int_{S_i^2} \bar{F}_t \cdot d\bar{S} + o(\Delta t_i)^2, \quad \int_{S_i^2} \Delta_r \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S} = \int_{S_i^2} \frac{\partial \bar{F}(\bar{r}_i, t_i)}{\partial \bar{r}} \Delta r_i \cdot d\bar{S} + o(\Delta \bar{r}_i)^2 = \\ &= \int_{w_i} \frac{\partial \bar{F}}{\partial \bar{r}} \cdot \bar{n}_2 dV + o(\Delta r_i)^2 = \int_{w_i} \left(\frac{\partial \bar{F}}{\partial L} + \frac{\partial \bar{F}}{\partial K} + \frac{\partial \bar{F}}{\partial A} \right) \bar{n}_2 \cdot \bar{n}_2 dV + o(\Delta r_i)^2. \end{aligned}$$

Окончательно получаем уравнение (2) в виде:

$$\begin{aligned} \int_{\Gamma_i} \bar{F}(\bar{r}_i, t_i) \cdot d\bar{S} &= \int_{w_i} \left(\frac{1}{v_L} \frac{\partial F_L}{\partial t} + \frac{1}{v_K} \frac{\partial F_K}{\partial t} + \frac{1}{v_A} \frac{\partial F_A}{\partial t} + \frac{\partial F_L}{\partial L} + \frac{\partial F_K}{\partial K} + \frac{\partial F_A}{\partial A} \right) dV + \\ &+ \int_{S_i^2 - S(I)} \bar{n}_2 \cdot \left(\bar{F}_t + \frac{\partial \bar{F}}{\partial \bar{r}} \Delta r_i \right) dS + o(\Delta t_i)^2 + o(\Delta \bar{r}_i)^2, \end{aligned}$$

где $S(I)$ — площадка поперечного сечения коридора развития в пространстве факторов производства, образованная замкнутым контуром, такая, что $w_i = S(I) \cdot M$, величина $S_i^2 - S(I)$ второго порядка малости по l , $\bar{n}_2$ — нормаль к S_i^2 , $d\bar{S} = \bar{n}_2 dS$. Показатель $\bar{F}(\bar{r}_i, t_i)$ не может пересекать коридор развития, поэтому интеграл по Γ_i равен интегралу по S_i^2 .

Суммируем по всем элементарным объемам, на сопряженных границах интегралы сократятся в силу противоположности нормалей к поверхностям, а на боковых они нулевые. Взяв предел при числе разбиений стремящихся к бесконечности с объемами, стремящимися к нулю, т.е. $\Delta t \rightarrow 0$ и $\Delta r \rightarrow 0$. Последний интеграл правой части при стягивании выделенного объема ($\Delta t \rightarrow 0$) имеет порядок малости выше порядка малости дифференциала по w . В результате получим равенство (1) для всей фигуры. Так как это уравнение имеет место для произвольного объема w , то оно должно быть тождественно для всей экономики в целом.

Если источники изменения $\bar{F}(\bar{r}, t)$ отсутствуют в рассматриваемой области, то интеграл по поверхности Γ нулевой и имеет место равенство:

$$DIV(\bar{F}(\bar{r}, t)) = \frac{\partial F_L}{\partial L} + \frac{\partial F_K}{\partial K} + \frac{\partial F_A}{\partial A} + \frac{1}{v_L} \frac{\partial F_L}{\partial t} + \frac{1}{v_K} \frac{\partial F_K}{\partial t} + \frac{1}{v_A} \frac{\partial F_A}{\partial t} = 0 \quad (3)$$

Вектор:

$$\bar{F}(\bar{r}, t) = (f_L(K, A) \cos(\omega t - k_L L), f_K(L, A) \cos(\omega t - k_K K), f_A(K, L) \cos(\omega t - k_A A))$$

является решением (3) для некоторых функций $f_L(K, A)$, $f_K(L, A)$,

$$f_A(K, L). \text{ Здесь } k_p = \frac{\omega}{v_p} - \text{волновое число, } \omega - \text{частота колебаний, } p - \text{один}$$

из факторов производства. В общем виде вместо косинуса может быть использована некоторая периодическая функция. Амплитуда колебания $\bar{F}(\bar{r}, t)$ зависит от функций $f_L(K, A)$, $f_K(L, A)$, $f_A(K, L)$, а длина волны от значений компонент скорости изменения факторов производства $\bar{v}$. Следует отметить, что чем выше скорость $\bar{v}$, тем чаще будут колебания $\bar{F}(\bar{r}, t)$. Таким образом, экономики с быстрым ростом факторов производства подвержены более частым кризисам, в сравнении с экономиками, имеющими не большую скорость роста. Моменты начала естественного спада и роста факторов производства определяются из уравнения фазы волны: $\omega t - kp(t) = 2\pi m$, где m – целое число. Естественный рост факторов начинается для нечетных значений показателя m , соответственно, спад – для четных. Таким образом, уравнение (3) позволяет сделать вывод о циклическом характере развития экономики, о неизбежности подъемов и спадов в развитии любого экономического явления.

По определению дивергенция от экономического показателя это мера изменения этого показателя. Предположим, что $\bar{\Phi}$ – вектор инвестиционного влияния, который определяется из равенства:

$$\int_w DIV(\bar{\Phi}(\bar{r}, t)) dV = \int_{\Gamma} \bar{\Phi}(\bar{r}, t) \cdot d\bar{S} = \int_{S^1} \bar{F}(\bar{r}, t) \cdot d\bar{S} - \int_{S^2} \bar{F}(\bar{r}, t) \cdot d\bar{S},$$

тогда, имеет место равенство $DIV(\bar{F}(\bar{r}, t) - \bar{\Phi}(\bar{r}, t)) = 0$. Изменение дивергенции вектора инвестиционного влияния делает возможность сгладить естественные колебания экономических показателей. Причем в начале спада роста $\bar{F}(\bar{r}, t)$ необходимо начинать увеличивать инвестиционное влияние. И чем глубже кризис, тем больше требуется вкладывать инвестиций. При выходе из кризиса, необходимо начать сокращать объем инвестирования, уменьшая до минимума в точке максимума подъема экономического показателя, чтобы не раскачивать амплитуду следующего кризиса.

Рассмотрим применение полученного утверждения. Скорость изменения факторов производства напрямую зависит от производства Q (в нашем случае от производительности экономики q), который в свою очередь зависит от времени и факторов производства. Возьмем в качестве $\bar{F}(\bar{r}, t)$ скорость изменения факторов производства $\bar{v}(q)$, тогда мера изменения $\bar{v}(q)$ равна дивергенции чистых инвестиций $\bar{I}(\bar{r}) = (I_L, I_K, I_A)$ (т.е., с учетом амортизации) направляемых на развитие, соответствующих факторов производства в данный момент времени, т.е. не зависит от времени. Поэтому с учетом равенства (1) имеет место уравнение, которое назовем уравнением изменения производительности экономики:

$$\tilde{\varepsilon} \frac{\partial q}{\partial t} + \tilde{\Lambda} \bar{v} \cdot grad(q) = q div(\bar{I}) \quad (4)$$

где $\varepsilon_p = \frac{q}{v_p} \frac{dv_p}{dq}$ – коэффициент эластичности скорости изменения факторов производства в зависимости от производительности экономики q, p – один из индексов L, K, A , $\tilde{\Lambda} = \begin{pmatrix} \varepsilon_L & 0 & 0 \\ 0 & \varepsilon_K & 0 \\ 0 & 0 & \varepsilon_A \end{pmatrix}$ и $\tilde{\varepsilon} = \varepsilon_L + \varepsilon_K + \varepsilon_A$.

В случае зависимости скорости от производительности экономики и времени $\bar{F}(\bar{r}, t) = \bar{v}(q, t)$, уравнение (4) принимает вид:

$$\frac{\partial \ln(v_L v_K v_A)}{\partial t} + grad(q) \cdot \frac{\partial \bar{v}}{\partial q} = div(\bar{I}) \cdot$$

Вторым частным случаем будет применение формулы (1) к производительности потока вектора факторов экономики: $\bar{F}(\bar{r}, t) = q(\bar{r}, t)\bar{v}(q)$. Его направление совпадает с направлением развития факторов производства, а абсолютная величина определяет объем валового продукта произведенного в единицу времени экономическим объектом с объемами ресурсов равных единице. Изменение скорости факторов производства зависит от изменения уровня чистых инвестиций $\bar{I} = (I_L, I_K, I_A)$. Тогда из равенства (4) имеем:

$$\varepsilon \frac{\partial q}{\partial t} + \Lambda \bar{v} \cdot \text{grad}(q) = \text{div}(q\bar{I}) + q \left(\frac{1}{v_L} \frac{\partial I_L}{\partial t} + \frac{1}{v_K} \frac{\partial I_K}{\partial t} + \frac{1}{v_A} \frac{\partial I_A}{\partial t} \right) \quad (5)$$

$$\text{где } \varepsilon = 3 + \varepsilon_L + \varepsilon_K + \varepsilon_A - \frac{I_L}{v_L} - \frac{I_K}{v_K} - \frac{I_A}{v_A}, \quad \Lambda = \begin{pmatrix} 1 + \varepsilon_L & 0 & 0 \\ 0 & 1 + \varepsilon_K & 0 \\ 0 & 0 & 1 + \varepsilon_A \end{pmatrix}.$$

В случае зависимости скорости от времени и производительности экономики, т.е. $\bar{F}(\bar{r}, t) = q(\bar{r}, t)\bar{v}(q, t)$, уравнение (5) может быть представлено:

$$\left(3 - \frac{I_L}{v_L} - \frac{I_K}{v_K} - \frac{I_A}{v_A} \right) \frac{\partial q}{\partial t} = \text{grad}(q) \cdot (\bar{I} - \bar{v}) + q \left(\frac{1}{v_L} \frac{\partial I_L}{\partial t} + \frac{1}{v_K} \frac{\partial I_K}{\partial t} + \frac{1}{v_A} \frac{\partial I_A}{\partial t} \right) \quad (6)$$

Если из уравнения (5) вычесть уравнение (4), то получим зависимость (6).

Полученное уравнение является аналогом уравнения переноса [1]. Если инвестирование постоянно во времени, то одним из решений (6) является решение известных уравнений: $\frac{d\bar{r}}{dt} = \bar{I}$ [2].

Список литературы:

1. Владимиров В.С. Уравнения математической физики. – М.: Наука, 1981. – 512 с.
2. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. – М.: Прогресс, 1975. – С. 236.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

© Плетнев Д.А.[♦], Николаева Е.В.[♥]

**Челябинский государственный университет,
г. Челябинск**

В статье рассматривается актуальная для современной экономики проблема транзакционных издержек. Особое внимание уделено вопросу количественной оценки транзакционных издержек корпораций. Предложена и апробирована методика оценки уровня транзакционных издержек через расчет интегрального показателя, информационной базой для которого служат данный бухгалтерской отчетности корпораций.

На современном этапе развития российской экономики проблема транзакционных издержек приобрела особую актуальность. Причиной этого является недостаточная развитость институциональной среды в России по сравнению с другими странами. При этом значительная доля совокупных транзакционных издержек имеет место в корпоративном секторе экономики, что связано с постоянным укрупнением таких структур и увеличением числа сделок, совершаемых корпорацией.

Основная сложность в изучении транзакционных издержек состоит в том, что, несмотря на возросший интерес к данной проблеме, до сих пор не существует единого подхода к определению категории и форм транзакционных издержек, а также универсальной методики оценки уровня транзакционных издержек. Большая часть этих издержек носит скрытый характер, не отражаясь в документах финансово-хозяйственной деятельности предприятия, что затрудняет их количественную оценку.

Рассматривая такой краеугольный камень современной экономической теории, как транзакционные издержки, большинство авторов делают упор на их «негативной» стороне: дескать, последние являются следствием несовершенства ценового и иерархического механизмов, и в совершенной, идеальной модели экономической системы должны быть сведены к нулю. Однако такой подход не учитывает того, что в действительности транзакционные издержки – атрибут любого реального экономического процесса, обладающий двойственной природой. Во-первых, транзакционные издержки могут возникать в силу необходимости ресурсной подпитки како-

[♦] Доцент кафедры Экономики отраслей и рынков, кандидат экономических наук

[♥] Преподаватель кафедры Экономики отраслей и рынков, кандидат экономических наук

го-либо института, обеспечивающего тот или иной экономический процесс (назовем возникающие подобным образом транзакционные издержки транзакционными издержками первого рода). Так, институт прав собственности, лежащий в основе самой рыночной экономики, не может быть самовоспроизводимым: его функционирование обеспечивается затратами государства на оформление и защиту прав собственности. Вторая причина, по которой возникают транзакционные издержки – отказ от использования того или иного института. В этом случае хозяйствующий субъект несет дополнительные затраты на получение и обработку рыночной информации, самостоятельное обеспечение исполнения условий сделки контрагентом (дополнительный надзор) и потенциальные потери от неисполнения условий сделки (такие транзакционные издержки мы назовем транзакционными издержками второго рода). И именно такая двойственная природа не позволяет допустить даже теоретическую возможность сведения транзакционных издержек к нулю даже в идеально работающей экономической системе. Более того, даже говоря о минимизации транзакционных издержек, мы сталкиваемся с формулировкой и решением очень сложной задачи. Такая задача должна решаться в два этапа: на первом устанавливается набор институтов, которые необходимы для экономической системы, а на втором моделируются с целью отыскания локального минимума транзакционные издержки как первого, так и второго рода. Если бы эксперимент в экономике был бы столь же дешев и достоверен, как в физике, то мы легко смогли перейти от локального к глобальному минимуму, используя пошаговое изменение числа и набора поддерживаемых институтов. Но, коль скоро это не так, выбор, осуществляемый на первом этапе, делается эвристически, а затем прилагаются все усилия к минимизации априорно существующих транзакционных издержек.

Обратимся к простой задаче. Вы желаете купить машину дров на дачу. Для этого, как правило, устно договариваются об объеме, сумме, сроке и месте поставки. Из всех значимых условий такого специфического контракта наиболее часто нарушается третье, то есть вероятность того, что вы приедете и впустую прождете, когда же Вам доставят дрова, достаточно высока. Вы потеряете время, деньги на бензин, возможно возникнут другие потенциальные потери. В этом случае Вы понесете транзакционные издержки второго рода, вызванные вашим отказом от использования институтов (в первую очередь, института формального контракта). Если же Вы заключите контракт, в котором будут прописаны санкции за нарушение условий поставщиком, то ваши издержки приобретут форму транзакционных издержек первого рода: юрист составит контракт, при необходимости обратится в суд и т.п.

Итак, множество рассматриваемых в литературе транзакционных издержек могут являться учитываемыми (транзакционные издержки перво-

го рода) или неучитываемыми (транзакционные издержки второго рода). В качестве источников показателей, измеряющих уровень учитываемых транзакционных издержек, могут выступать данные бухгалтерской отчетности корпораций. В этом случае показателями транзакционных издержек являются коммерческие и управленческие расходы, уровень запасов и оборачиваемость активов. Транзакционные издержки поиска информации и издержки измерения представлены в строке отчета о прибылях и убытках «Коммерческие расходы». Транзакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов, спецификации и защиты прав собственности, «политизации» – в строке «Управленческие расходы». Издержки синергетического развития предлагается оценивать через показатели, определяющие сложность координации внутри корпорации, – «Оборачиваемость активов» и «Уровень запасов в активах».

Издержки, связанные с отказом от институтов проявляются в потере конкурентных преимуществ, росте затрат и снижении показателей эффективности корпораций. Такие транзакционные издержки не могут быть непосредственно измерены. К неучитываемым транзакционным издержкам относим: издержки оппортунистического поведения, часть издержек «политизации» и другие транзакционные издержки, не находящие отражения в данных бухгалтерской отчетности. Измерение таких транзакционных издержек, то есть представление их в денежной форме связано со значительными затратами, поэтому они условно отнесены нами к «неучитываемым транзакционным издержкам».

Глобализация мировой экономики требует адаптации экономических субъектов к изменившимся условиям, а также улучшения качества продукции и приведения ее к мировым стандартам. Кроме того, корпорации сталкиваются с потерями в результате сокращения доли рынка из-за увеличения объемов импорта. Вследствие этого возникают транзакционные издержки, определяемые нами как издержки глобализации и гиперконкретности, которые также требуют учета при определении величины транзакционного сектора корпораций. Часть этих издержек также носит неучитываемый характер.

Таким образом, одна из центральных проблем исследования транзакционных издержек – измерение величины транзакционного сектора предприятия. Однако определение *величины* транзакционных издержек требует значительных затрат ресурсов, а ожидаемые выгоды от полученной информации окажутся меньше затрат на ее получение. Так, методики предполагающие оценку транзакционных издержек на основе экспертных оценок (например, методика В. Радаева), а также расчет транзакционных издержек посредством изменения структуры баланса корпорации с целью выделения величины транзакционных затрат в статьях расходов (методика А. Татаркина) требуют высоких затрат на реализацию.

Нами предлагается использование не абсолютной величины транзакционных издержек, а относительного уровня, позволяющего сопоставить корпорации и целые отрасли по размеру транзакционного сектора, а также проследить динамику изменения данного показателя.

В основе предлагаемой нами методики оценки уровня транзакционных издержек лежит расчет интегрального показателя, состоящего из индивидуальных индикаторов транзакционных издержек. Показатель имеет универсальный характер. Число и состав показателей может варьироваться в зависимости от целей исследования, при этом размерность показателей не имеет существенного значения.

$$\gamma_j = 1/n \sum_{i=1}^n \frac{\Pi_{ij} - \bar{\Pi}_i}{\sigma_i}$$

где Π_{ij} – значение i -го показателя для j -го наблюдения;

$\bar{\Pi}_i$ – среднее значение i -го показателя по выборке;

σ_i – среднеквадратическое отклонение i -го показателя по выборке.

Интегральный показатель был апробирован нами для оценки уровня транзакционных издержек корпораций ведущих отраслей российской экономики.

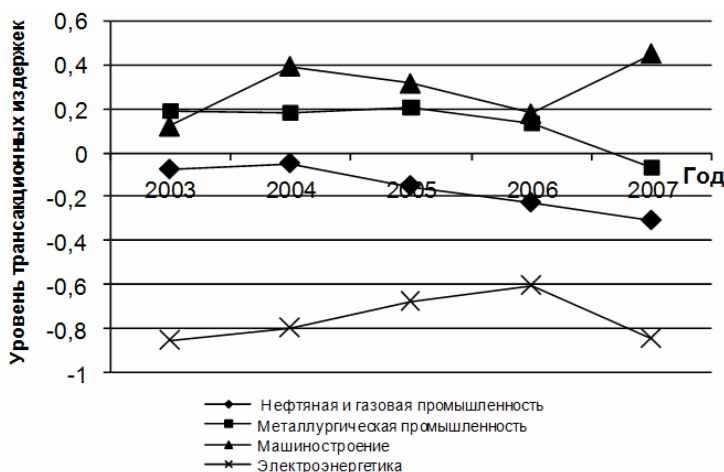


Рис. 1. Уровень транзакционных издержек по отраслям

Предлагаемая нами методика позволила рассчитать реальный уровень транзакционных издержек корпораций и получить результаты, согласующиеся с российской действительностью. Так, например, наиболее высо-

кий уровень транзакционных издержек наблюдается в машиностроении, что можно объяснить множеством посредников в технологической цепи, а также сохранением в отрасли старой не вполне эффективной институциональной структуры.

В дальнейшем предполагается расширить спектр показателей транзакционных издержек, включаемых в интегральный показатель, что позволит наиболее полно охарактеризовать величину транзакционного сектора российской и западных экономик.

Список литературы:

1. Дубровский В.Ж., Романова О.А., Татаркин А.И., Ткаченко И.Н. Динамика корпоративного развития. – М.: Наука, 2004.
2. Радаев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. – 1999. – № 6.
3. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2005.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ФИРМЫ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

© Ушаева С.Н.♦

Челябинский государственный университет, г. Челябинск

В статье рассматривается структура фирмы и возможности ее оптимизации. Интеграционные образования в виде сетевых организационных форм позволяют повысить эффективность деятельности фирмы путем оптимизации ее структуры.

Развитие организации является производной от индивидуальных целей людей, составляющих организацию, и других лиц в ее окружении. Наличие множественности целей и задача обеспечения баланса между ними определяют необходимость добровольных ограничений. Целью развития организации является сближение коалиционных целей [2, С. 203].

Таким образом, невозможно анализировать развитие организации, не принимая во внимание институциональные составляющие и механизмы, которые соединяют организации между собой.

♦ Преподаватель кафедры Экономики отраслей и рынков

В любой организации ответственность за руководство ею, а также социальная (непричинение вреда другим при преследовании собственных интересов) и гражданская (вклад в прогресс всего общества наряду с решением своих задач) ответственности должны интегрироваться в лице лидеров на основе целей ее развития. Отсюда можно сделать вывод, что цель управления развитием организации состоит в установлении баланса между общественным благом, гуманитарным развитием работающих и решаемыми ею специфическими задачами, что возможно лишь путем достижения оптимизации ее структуры.

Решение формируется в условиях наличия ряда альтернатив при активном влиянии на окружающую среду. Возникающие изменения, например, развитие организации через трансформацию (слияние, поглощение, кооперацию) и другие межорганизационные соглашения, являются результатом сознательных, запланированных реакции на воздействия среды. По мнению приверженцев теории зависимости от ресурсов, развитие организаций шло по пути создания интегрированных корпоративных структур, ведущих совместную деятельность на основе консолидации активов или договорных отношений. В мировой практике широко используются такие их формы, как концерны, холдинговые компании, финансово-промышленные группы, консорциумы, стратегические альянсы, сетевые организации. Они являются следствием стратегического выбора в условиях ограниченности ресурсов. Создают оптимальную структуру организации, которая функционирует наиболее эффективно.

В настоящее время все большую привлекательность приобретают «мягкие» интеграционные образования в виде сетевых организационных форм. Они создаются на базе договорных отношений по взаимовыгодному обмену ресурсами. Организация, участвующая в договоре, специализируется на ключевых для нее видах работ, т.е. тех, которые обеспечивают ей конкурентные преимущества. Остальные функции передаются другим членам сети – тем, которые могут выполнять, их наиболее эффективно. При таком ведении бизнеса преимущество в использовании ресурсов достигается за счет того, что организация не содержит все необходимые для производства ресурсы, а задействует активы других фирм, которые могут находиться в различных точках цепочки ценности. Причем основа успеха развития организации – взаимосвязь, взаимозависимость, создание возможностей успеха для других, а также единение интеллекта, информации и идей.

Сторонники данной теории считают что, развитие организации в зависимости от ресурсов основано на выделении ключевых для нее видов, а затем разработку стратегии их рационального использования. Следовательно, цель управления развитием состоит в организации внешних хозяйственных связей.

Итак, исходя из теоретических основ существования организации, можно выделить шесть целей ее развития, между которыми должен быть соблюден баланс (рис. 1).

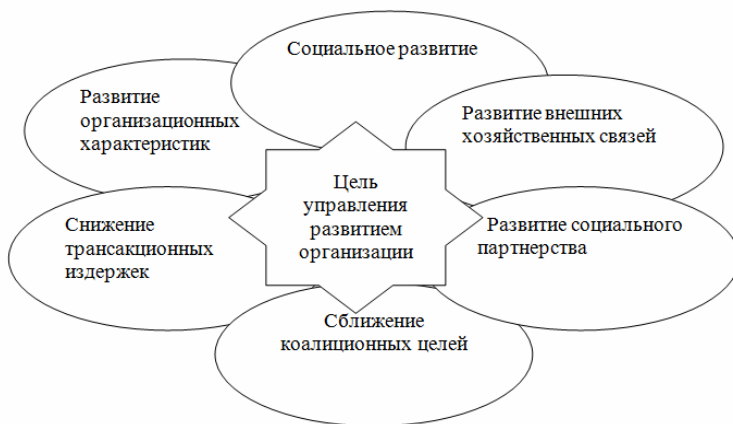


Рис. 1. Цели управления развитием организации

В соответствии с этими целями, спецификой отрасли, масштабами деятельности, международными связями и другими факторами фирма должна выстраивать оптимальную организационную структуру. Только такая структура может отвечать требованиям, выдвигаемым современной российской экономикой, а значит развиваться и действовать эффективно. Полная модель фирмы рыночного типа представлена на рис. 2 [5, С. 64].

Становится очевидной сложность данной системы. Поэтому необходима такая структура фирмы, при которой все подсистемы могли бы взаимодействовать слаженно для достижения общего результата.

Исходя из принципов горизонтального и вертикального разделения труда, все хозяйствующие субъекты, за исключением самых малых, разделены на горизонтальные специализированные функциональные области и вертикальные уровни управления.

Логическое соотношение функциональных областей и уровней управления, построенное в такой форме, которая отвечает предъявленным требованиям и позволяет наиболее эффективно достигать поставленных целей, и представляет собой оптимальную организационную структуру фирмы.

Выбор оптимальной структуры основывается на ее стратегии. То есть структура должна обеспечивать ее реализацию. Так как с течением времени стратегии меняются, то должна меняться и организационная структура. В настоящее время успешно функционирующие фирмы регулярно оцени-

вают степень адекватности организационных структур и оптимизируют их так, как этого требуют современные условия.

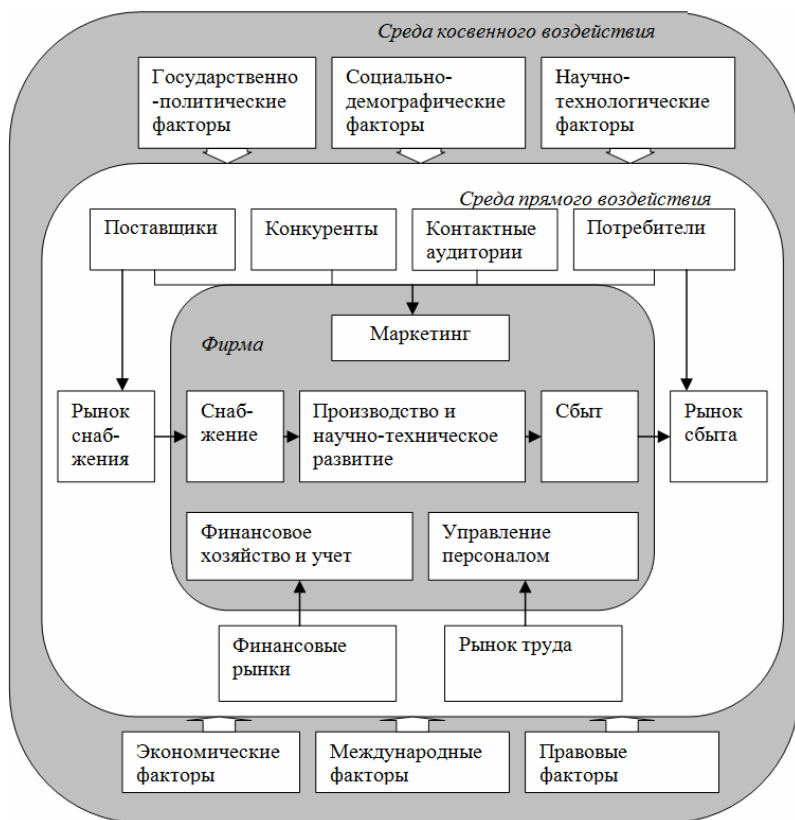


Рис. 2. Полная модель фирмы рыночного типа

Основным направлением любой трансформации организационных структур является стремление к большей гибкости и более качественной настройке организации на конкретные рыночные условия.[6, С. 99]. Структуру организации составляют внутрисистемные межкомпонентные связи. Существуют следующие основные типы соединений в фирме, на основе которых может быть построено множество структур (рис. 3), [7, С. 260]:

- комбинированная интеграция – одновременная интеграция вдоль вертикального производственного цикла и по параллельным видам продукции;

- жесткая интеграция – интеграция, предполагающая заключение юридически обязывающих соглашений.
- мягкая интеграция – интеграция, не предполагающая заключение юридически обязывающих соглашений.

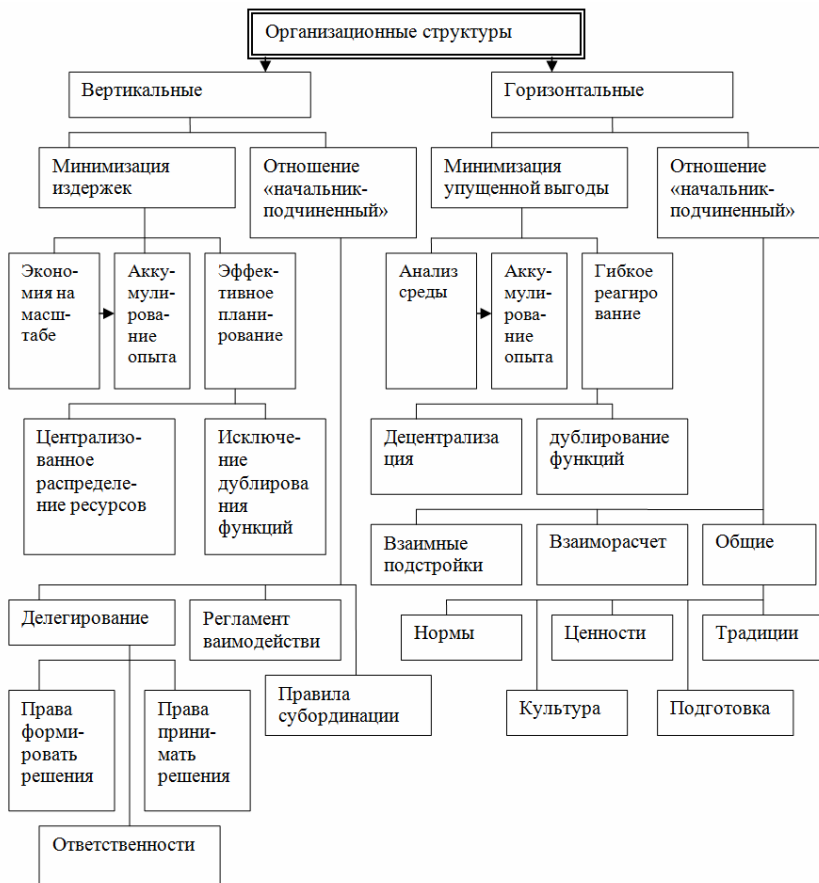


Рис. 3. Типы организационных связей

Структуру формируют, прежде всего, устойчивые связи и отношения [9, С. 97]. Поэтому процесс оптимизации структуры фирмы предполагает не только учет реальных взаимосвязей между людьми и их работой, отражаемых в схемах организационных структур и в должностных обязанностях; политики руководства и методов, воздействующих на поведение персонала; полномочий и функций работников организации на различных

уровнях управления, но и составление такой их комбинации, которая может обеспечить эффективность деятельности фирмы.

Список литературы:

1. Готовчиков И. Управление бизнес-процессами в условиях неопределенности // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2006. – № 1. – С. 24-28.
2. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. Т.1. – СПб.: Экономическая школа, 1999.
3. Масленникова Н. Цели развития организации через призму управленческих теорий // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 6. – С. 77-83.
4. Баранов И.Н. Оценка деятельности организаций: подход Р.Каплана и Д.Нортон // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 3. – С. 63-70.
5. Экономика фирмы // Под. ред. Иващенко Н.П. – М.: ИНФРА-М, 2006.
6. Экономика предприятия // Т.А. Слепнева, Е.В. Яркин. – М.: ИНФРА-М, 2006.
7. Управление организацией // А.А. Огарков. – М.: Эксмо, 2006.
8. Теория организации // Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2006.
9. Современная фирма: Структура организации для достижения эффективности и роста // Робертс Дж. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

© Шабанова О.А.*

Ульяновский государственный университет,
г. Ульяновск

Статья посвящена изучению возможностей применения институционального подхода в исследованиях концепции государственного заказа. Автор представляет и обосновывает способы институционализации рынка государственных заказов.

* Ассистент кафедры Экономической теории

Востребованность институционального подхода в исследованиях различных проблем российской экономики объясняется его возможностью предоставлять конкретные, точные решения и прогнозы, а также определять поведение экономических агентов, учитывающее «правила игры» и традиции. Интерес российских ученых к институциональной экономической теории поддерживается вакуумом координации в экономике России и очевидной необходимостью совершенствования неэффективных рыночных институтов, без чего невозможна действенная политика государственного регулирования экономики.

Известно, что научная школа институционализма предполагает ослабление государственного влияния на рыночную экономику. Роль государства сводится к обеспечению бесконфликтного существования и функционирования разнородных и часто противоречивых институтов. Институционалисты полагают, что государство должно оказывать постоянное активное воздействие на нормы и правила поведения субъектов экономической деятельности — в этом очевидное отличие институционализма от традиционного кейнсианства, в котором вмешательство государства в экономику представлялось как спорадическая мера, используемая только в случае выхода рынка за критические точки неравновесия [2, С. 16]. Кроме того, государству следует направлять эволюцию и отбор институтов, повышая тем самым их адекватность определенной стадии и уровню развития экономики в той или иной стране.

Одним из инструментов государственного регулирования экономики является государственный заказ, исследования которого традиционно проводятся в рамках институциональной теории. Так, в одном из последних исследований российских ученых Института экономики РАН И. Смотрицкой и С. Черных рассматривается институт контрактных отношений на рынке государственных заказов. При этом рынок госзаказов представляется как организованный и институциональный обмен, включающий контрактные соглашения и смену прав собственности [5, С. 108]. Наряду с общепринятыми рыночными механизмами и институтами на рынке государственных заказов действуют специально созданные институты, регламентирующие особенности хозяйственных отношений: нормативно-правовую базу, институт контроля, структуру управления на разных уровнях рынка госзаказов. По мере развития законодательства о государственных закупках, совершенствования механизма контрактных отношений формируется государственная контрактная система как институт, структурирующий деятельность по планированию, размещению и выполнению государственных заказов [5, С. 111].

Вместе с тем применение институционального подхода к исследованию государственного заказа как метода регулирования экономики носит весьма противоречивый характер.

Наибольшие сложности использования инструментария институциональной теории в исследованиях различных экономических вопросов связаны с отсутствием четкого определения дефиниции «институт».

Основоположник институционализма Т. Веблен определил понятие «институт» как набор «устойчивых привычек мышления, присущих большой общности людей» [8, С. 239], исследовав их возникновение из привычек, традиций и социальных норм.

Более детализированное определение представлено в «новом» институционализме Д. Норт: «институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Институты влияют на функционирование экономических систем. Длительные различия в функционировании экономических систем формируются под очень глубоким влиянием развития институтов» [2, С. 18-19].

Таким образом, в соответствии с подходом традиционных институционалистов институт может быть выражен в виде трех элементов – правил, стандартов поведения и стереотипов мышления, тогда как в неoinституциональной экономической институтами представляются созданные человеком ограничения, правила, структурирующие политическое, экономическое и социальное взаимодействие [7, С. 37].

Попытка снизить терминологическую неопределенность в этом вопросе была предпринята Дж. Ходжсоном, который определил институты как системы установленных и укоренившихся социальных правил, структурирующих социальные взаимодействия. Правила в этом контексте понимаются как циркулирующие в обществе и устоявшиеся нормативные предписания или имманентные нормативные склонности» [6, С. 48].

Очевидно, что под эти правила попадает множество различных экономических явлений, процессов и действий.

В связи с этим, в концепции государственного заказа сложно определить что можно считать институтом: контрактные отношения между хозяйствующими субъектами и государством, систему контрактного права, конкретные способы закупок или рынок государственного заказа в целом.

Если обратиться к признакам институтов, представляемым Л. Ростовцевой [4, С. 75-76], то можно предположить, что институтом следует считать рынок государственных заказов:

1. Данный рынок нацелен на удовлетворение общественных потребностей и выполнение соответствующих функций.
2. Поведение участников рынка государственных заказов регулируется в целях предупреждения появления издержек одних субъектов рынка от неэффективных действий других.
3. На рынке упрощен поиск заказчиков и поставщиков, облегчен поиск нужных товаров.

4. Поведение и сознание участников рынка организуется и укореняется в процессе обучения и передачи информации.

Следует обратить внимание на исследование В. Ефимова, в котором на основе обращения к книге П. Бергера и Т. Лукмана обосновывается недостаточность определения институтов как совокупности правил. Институты всегда имеют историю, продуктом которой они и являются. Невозможно адекватно понять институт, не понимая исторического процесса, в ходе которого он был создан [1, С. 61]. Чтобы стать институтом, правила должны стать «опривыченными», общими для членов группы, в которой устанавливается этот институт, в противном случае процессы институционализации будут не вполне успешными. Именно на этой идее основывается мнение о том, что причиной неэффективной работы рыночных институтов в России в 1990-е гг. стало именно их несоответствие верованиям и привычкам хозяйствующих субъектов. Иначе говоря, институционализация была неэффективной.

Данная идея вполне применима и для концепции госзаказа. Используя терминологию П. Бергера и Т. Лукмана можно сказать, что в Российской Федерации сложилась привычная схема функционирования рынка государственных закупок, однако она не объективирована и не узаконена устойчивостью в сознании участников этого рынка. Иными словами, стадию институционализации рынка государственных закупок можно определить как «Мы это делаем снова», тогда как следует стремиться к достижению стадии «Так это делается».

Думается, что более эффективной институционализации рынка государственных закупок в России будет способствовать формирование благоприятной институциональной среды данного рынка, что возможно путем решения в рамках институциональной теории таких задач:

1. При формировании системы контрактного права необходимо сочетать принципы стабильности и гибкости, а также конкурентности и транспарентности. Изменяемость законодательства в сфере госзаказов может оправдываться только изменениями в государственной экономической политике, то есть в стратегии использования госзаказа как ее инструмента.
2. В целях «опривычивания» и закрепления в сознании общества необходимости и важности госзаказов следует содействовать развитию и трансляции культуры госзакупок путем поддержки профессиональных и научных сообществ, совершенствования работы организаций системы управления государственными заказами.
3. Успешность институционализации рынка госзаказов во многом зависит от организации системы общественного контроля. Государство будучи участником рынка и контролером эффективности его работы не может справиться с институциональной ловушкой – неэф-

фективным институтом коррупции, который функционирует внутри рынка и препятствует выполнению им своих функций, а также сводит к нулю всяческие попытки использовать этот рынок в качестве регулятора различных экономических процессов.

В целом институционализация рынка государственных заказов требует новой роли государства, переосмысления стратегии государственного регулирования и используемых для ее реализации методов экономической политики, с учетом того, что даже самая адекватная экономическим реалиям экономическая политика обречена на фиаско, если она будет реализовываться в несоответствующих ей институциональных условиях.

Список литературы:

1. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики. // Вопросы экономики. – 2007. – № 8.
2. Лисин В.С. Институциональные аспекты экономических реформ в России. Монография. – М.: Высш.шк., 1999.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала, 1997.
4. Ростовцева Л. Понятие «институт» в социологической и экономической науке / Экономическая теория в XXI веке – 4 (11): Институты экономики / Под ред. Ю.М. Осипова, В.С. Сизова, Е.С. Зотовой. – М.: Экономист, 2006.
5. Смотрицкая И., Черных С. Институт контрактных отношений на рынке государственных заказов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8.
6. Ходжсон Дж. Что такое институты // Вопросы экономики. – 2007. – № 8.
7. Шаститко А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. – М.: ТЭИС, 1999.
8. Veblen T. The place of science in modern civilization and other essay. – N.Y.: Huebsch, 1919.

Секция 3

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

МИРОВОЙ РЫНОК ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

© Кайтукова М.В.*

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

Мировой рынок производных инструментов – это неотъемлемая часть глобального финансового рынка, который стал развиваться особенно быстрыми темпами с начала 70-х годов XX в. – после либерализации мировой финансовой системы и перехода к плавающим валютным курсам.

Среди факторов, способствовавших появлению финансовых фьючерсов можно выделить такие факторы как:

1. переход от фиксированного валютного курса к плавающему;
2. либерализация экономических условий хозяйствования;
3. сосредоточение финансового капитала в руках крупных профессиональных инвесторов.

Фьючерсные и опционные биржи, разработав контракты на финансовые инструменты, предоставили экономическим субъектам эффективные механизмы управления ценовыми рисками на финансовом рынке.

Срочный рынок в значительной степени сконцентрирован в главных центрах мировой торговли и в первую очередь на биржах, что в значительной степени способствует интернационализации хозяйственной деятельности. Развитие биржевого сегмента срочного рынка объясняется прежде всего тем, что биржевые сделки имеют преимущества перед внебиржевыми с точки зрения риска, ликвидности и дешевизны операций. В современных условиях расширение биржевого рынка происходит в первую очередь за счет контрактов, базисными активами которых являются финансовые инструменты, а именно валюта, банковские депозиты, ценные бумаги, фондовые индексы.

Среди основных центров биржевой торговли ПФИ выделяются, прежде всего, биржи Чикаго (США): Чикагская биржа опционов (СВОЕ). На нее приходится более 51 % опционной торговли в США и 91 % всех индексных опционов. Среди основных фьючерсных бирж следует выделить Чикагскую товарную биржу (Chicago – CME) – крупнейшая фьючерсная биржа в США и вторая в мире (после немецкой EUREX) по количеству заключенных фьючерсных контрактов и опционов на фьючерсы.

Далее идет по величине Лондонский рынок производных инструментов, который предлагает более 70 разнообразных видов ПФИ. Основная биржа Великобритании, на которой совершаются операции по финансовым производным, является Лондонская международная биржа фьючерсов LIFFE (London International Financial Futures Exchange).

* Аспирант кафедры Мировой экономики и международных валютно-кредитных отношений

Среди крупнейших бирж следует выделить также биржу EUREX, являющейся международной биржей, принадлежащей Немецкой бирже и Швейцарской бирже. Соответственно, различаются Eurex Deutschland и Eurex Switzerland. При этом сама торговая платформа – немецкая, продукты, которыми здесь торгуют, одинаковые, система контроля и регулирования – совместные.

Таблица 1

**Общий объем заключенных контрактов (фьючерсы и опционы)
на EUREX и CME¹**

Период	EUREX		CME	
	Количество контрактов	Доля	Количество контрактов	Доля
2003	1.014.932.312	14,74 %	640.208.408	9,30 %
2005	1.248.748.152	15,26 %	1.090.363.575	13,33 %
2006	1.526.751.902	16,40 %	1.403.254.038	15,07 %
2007	1.899.861.926	15,76 %	1.775.429.438	14,72 %
2008 (по октябрь)	1.681.178.452	17,31 %	1.483.036.718	15,27 %

Среди наиболее динамично развивающихся бирж можно выделить Сингапурскую и Гонконгскую биржи. Объемы заключаемых контрактов на данных биржах приближен к объемам заключаемых сделок на рынках развитых стран. Основной биржей Гонконга, на которой обращаются опционы и фьючерсы на акции, индексы, процентную ставку, является биржа Hong Kong Exchanges and Clearing Limited (HKEx). Заключать фьючерсные контракты на данной бирже начали еще в 1986 году, опционы появились чуть позже, в 1993 году. Данный рынок показывает стабильный рост и в 2008 году общий объем заключенных контрактов на фьючерсы и опционы составил 101,528,377 контрактов [1].

Сингапурская биржа была образована 1 декабря 1999 г. в результате слияния двух значительных кредитно-финансовых учреждений – Фондовой биржи Сингапура (SES) и Сингапурской валютной биржи (SIMEX). Прибыль Сингапурской биржи формируется в основном на рынке ценных бумаг (72 %), а также на рынке деривативов (28 %). На 29 июня 2007 года на Сингапурской бирже в листинг акций входили 722 компании с рыночной капитализацией 773 млрд. сингапурских долларов.

Помимо биржевого рынка ПФИ существует и внебиржевой рынок, темпы роста которого не уступают темпам роста биржевого рынка. В 2008 году номинальная стоимость ПФИ на внебиржевом рынке достигла 683, 7 трлн.долл.² [2]. Наиболее востребованным инструментом являются процентные ПФИ. На процентные ПФИ приходится наибольшая доля оборо-

¹ Источник: EUREX Monthly Statistics

² В данную сумму входит номинальная стоимость по всем инструментам, включая производные на товары, кредитные деривативы, форварды «аутрайт» и свопы заключаемые на Forex.

та по производным инструментам как на биржевом, так и на внебиржевом рынке. По данным Банка международных расчетов (Базель), номинальная стоимость по данным инструментам достигла в первом полугодии 2008 года 458, 3 трлн.долл. Общая рыночная стоимость достигла 9,3 трлн.долл., увеличившись на 29 %. Наибольшая часть приходится на свопы (номинальная стоимость – 356, 8 трлн.долл., общая рыночная стоимость – 8,1 трлн.долл.). На опционы пришлось 62,2 трлн. долл. и 1,1 трлн. долл. номинальная и общая рыночная стоимости, соответственно. На втором месте после процентных инструментов находятся ПФИ на валюту: номинальная стоимость составила в первом полугодии 63 трлн. долл. (12 % прирост), общая рыночная стоимость – 2,3 трлн. долл. (25 % прирост). Основной валютой по-прежнему остается доллар США, на него приходилось 83 % (в номинальной стоимости) и две другие основные валюты евро и японская йена. И на третьем месте во внебиржевой торговле находятся такие инструменты как ПФИ на акции. Номинальная стоимость по данным инструментам достигла в первом полугодии 2008 года 10,2 трлн. долл. Доминируют опционные контракты, на которые приходится около $\frac{3}{4}$ от общего объема контрактов, как по номинальной стоимости, так и по общей рыночной стоимости [3].

Таблица 2

**Объем фьючерсных и опционных контрактов
на Сингапурской бирже (млн.) за период 2004-2008 гг.¹**

Год	Количество контрактов (млн.)
2004	35
2005	22,8
2006	33,9
2007	37,4
2008	53,5

Появление и развитие срочного рынка было обусловлено объективными потребностями экономики. И стремительный рост на тех рынках, которые мы рассматривали в данной главе, также является следствием объективных причин. Развитые рынки, преимущественно западных стран, эволюционировали именно под воздействием объективных потребностей экономики, которые заключаются: в потребности координации планов на будущее со стороны хозяйствующих субъектов; необходимости страхования ценовых рисков в условиях изменчивости конъюнктуры; портфельном подходе в области инвестирования.

Список литературы:

1. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки: Учебное пособие для вузов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.

¹ Источник: Singapore Exchange Limited/ Annual Report 2008(30 June 2008)

2. Суэтин А.А. Международный финансовый рынок: учебник/А.А. Суэтин. – М.: КНОРУС, 2007. – 264 с.
3. [Http://www.bis.org](http://www.bis.org). // OTC derivatives market activity in the first half of 2008
4. [Http://www.eurex.com](http://www.eurex.com)// EUREX Monthly Statistics
5. [Http://www.hkex.com](http://www.hkex.com)// Annual Report 2008 (30 June)

ФАКТОРЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

© Юдина Н.Н.♦

Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград

На принятие решения транснациональной корпорации (ТНК) о локализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) за рубежом оказывает влияние совокупность внутренних и внешних факторов. Их комбинация определяет тип создаваемого инновационно-ориентированного зарубежного филиала, основанного на определенном виде проводимых НИОКР.

Инновационная деятельность транснациональных корпораций является важной составляющей развития национальных инновационных систем и фактором эффективного развития самих корпораций. ТНК являются одним из основных источников и потребителей НИОКР: на их долю приходится большая часть глобальных коммерческих расходов на НИОКР, новых патентов, инноваций в сфере менеджмента [1]. Благодаря значительным объемам капитала и глобальному характеру деятельности ТНК проводят широкомасштабные научные исследования, распределяя соответствующие риски, и апробируют технологии, используя эффект масштаба. Следует отметить, что ТНК занимаются проведением прикладных исследований, разработкой новых товаров и процессов, в то время как фундаментальные исследования в основном ведутся в государственном секторе.

Традиционно НИОКР являлись наименее интернационализированным видом деятельности ТНК в связи с действием ряда сдерживающих факторов: сложность территориального разделения этапов (и/или сегментов) НИОКР, обусловленная комплексной природой прогрессивного техниче-

♦ Аспирант кафедры Мировой экономики

ского знания; тесная взаимосвязь между научно-исследовательской и производственной деятельностью; необходимость интерактивного обмена информацией между исследователями; наличие кумулятивного эффекта накопления и развития научно-технического знания; синергетический эффект от участия филиалов ТНК в научных кластерах; невозможность полного контроля процесса и результатов инновационной деятельности; риск утраты технологического преимущества вследствие отсутствия в принимающей стране адекватной системы защиты прав интеллектуальной собственности.

В современных условиях происходит нивелирование сдерживающих интернационализацию НИОКР факторов (в том числе, за счет развития мировой информационной инфраструктуры) и изменение факторов, стимулирующих локализацию зарубежных исследовательских подразделений в принимающих странах: от необходимости адаптации товаров, услуг, технологий к национальным особенностям к стремлению получить доступ к зарубежным научным кадрам, снизить расходы на НИОКР, дополняя тем самым исследования и разработки, проводимые в странах базирования материнской компании, и ускоряя общий инновационный процесс в рамках ТНК. В качестве факторов, стимулирующих интернационализацию НИОКР, правомерно также выделить обострение конкуренции; увеличение расходов на НИОКР в развитых странах; сокращение жизненного цикла товаров; нехватку научно-технических кадров в развитых странах, обусловленную, в том числе, тенденцией старения населения, что влечет недостаток специалистов, обладающих специализированными современными профессиональными навыками; степень доступа к иностранной высококвалифицированной рабочей силе, её стоимость; рост количества студентов высших учебных (технических) заведений в развивающихся странах и странах с трансформационной экономикой; возврат национальных квалифицированных кадров из развитых стран; изменения политического характера, касающиеся, например, защиты прав интеллектуальной собственности; появление новых методов исследовательской деятельности; улучшение инвестиционного климата в принимающих странах; наличие национальных особенностей стран-реципиентов иностранных филиалов ТНК (например, несоответствие способов применения технологий, свойственных стране их разработки и стране их применения); наличие практики взаимодействия с институциональными единицами стран-реципиентов (например, для проведения испытания созданного продукта).

Все вышеперечисленные факторы, оказывающие влияние на проведение научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности ТНК, правомерно разделить на две группы: внутренние, связанные непосредственно с деятельностью ТНК, и внешние (глобальные, характерные для мирового хозяйства в целом, и локальные). Поскольку транснациональные корпорации осуществляют свою деятельность в двух видах

стран, то внешние локальные факторы следует классифицировать на локальные факторы принимающей иностранные филиалы страны и локальные факторы страны базирования материнской компании.

На принятие решения ТНК о локализации НИОКР за рубежом оказывает влияние вся совокупность факторов. Их комбинация определяет тип создаваемого инновационно-ориентированного зарубежного филиала, основанного на определенном виде проводимых НИОКР (табл. 1). Очевидно превалирование локальных факторов принимающей иностранные филиалы страны.

Таблица 1

Классификация иностранных инновационно-ориентированных филиалов ТНК¹

Тип филиала	Вид проводимых НИОКР		Цели деятельности
Адаптивный филиал	Адаптивные		Адаптация специфических аспектов деятельности ТНК к условиям принимающей страны
Международная лаборатория	Инновационные	Ориентированные на местный рынок	Проведение самостоятельных НИОКР, ориентированных на местный (региональный) рынок
Международный технологический центр		Глобально-ориентированные	Проведение самостоятельных НИОКР, ориентированных на мировой рынок
Мониторинговый филиал	Мониторинговые (аналитические)		Получение сведений о проводимых за рубежом НИОКР

Поскольку «нововведения не ограничиваются достижениями науки и технологии, а включают в себя выявление и удовлетворение нужд потребителей, улучшения в маркетинге, распределении и услугах, что не менее важно, чем новшества, возникающие в научных лабораториях» [2, С. 12], соответственно, все НИОКР правомерно разделить на три группы: адаптивные, инновационные и мониторинговые (аналитические).

Ключевыми для учреждения адаптивного филиала являются внешние локальные факторы принимающей страны, связанные с уровнем ее экономического развития, наличием культурных, политических и иных особенностей. Локализация адаптивных филиалов детерминирована необходимостью поддержки производственного процесса за рубежом, адаптации имеющихся у материнской компании технологий к условиям принимающей страны, обновления импортированных технологий, получения доступа на зарубежный рынок, преодоления импортных барьеров, поддержания имиджа «невраждебной» национальной культуре компании, установления связей с потребителями и институциональными единицами, осуществления одновременного запуска нового товара в разных странах. Как прави-

¹ Составлено автором по: [1].

ло, основными регионами учреждения адаптивных филиалов ТНК являются Африка и Латинская Америка.

На локализацию международных лабораторий и международных технологических центров помимо внешних локальных факторов принимающей страны (акцентирующих уровень развития национальной инновационной системы страны-реципиента) влияют внутренние факторы. Преобладание подобных филиалов ТНК в странах Юго-Восточной Азии свидетельствует о высоком научном потенциале этих государств, невысокой стоимости национальной квалифицированной рабочей силы, развитой инфраструктуре инновационной системы, адекватной защите прав интеллектуальной собственности, заинтересованности национальных правительств в реализации инновационной модели развития.

Ценовые преимущества от размещения инновационных НИОКР в развивающихся странах очевидны. Согласно результатам проведенного в 2005 г. исследования структуры издержек НИОКР, осуществляемых в Индии и ряде развитых стран, стоимость клинических исследований в Индии составила 45 %, разработки лекарств – 30 % от стоимости аналогичных НИОКР, проводимых в развитых странах [1].

Внешние локальные факторы принимающей страны, связанные с высоким уровнем развития национальной инновационной системы и характером ее взаимодействия с мировой инновационной системой, определяют страну (регион) локализации мониторинговых подразделений ТНК.

Одной из современных особенностей инновационной деятельности ТНК является сочетание интернационализации имеющих доминирующее значение адаптивных НИОКР с усилением роли инновационных и мониторинговых НИОКР. Вид проводимых НИОКР определяет тип создаваемого инновационно-ориентированного зарубежного филиала ТНК, на локализацию которого оказывает влияние совокупность внутренних, связанных непосредственно с деятельностью ТНК, и внешних (глобальных, характерных для мирового хозяйства в целом, и локальных: локальных факторов принимающей иностранные филиалы страны и локальных факторов страны базирования материнской компании) факторов.

Список литературы:

1. UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and The Internationalization of R&D. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf.
2. Porter M. Stern S. The New Challenge to America's Prosperity: Finding from the Innovation Index. – Wash., 1999.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 4

МЕНЕДЖМЕНТ

МОББИНГ

© Аврамчук Л.П.[♦], Богданова Л.С.[♦]

Институт авиационных технологий и управления
Ульяновского государственного технического университета,
г. Ульяновск

Моббинг – это не проблема отдельно взятого человека. На самом деле, это серьезная проблема организации, ставящая под угрозу возможность ее выживания.

Термин моббинг произошел от английского существительного «mob», что означает «толпа». В свою очередь, английское существительное «mob» восходит к латинскому выражению «mobile vulgus», что можно перевести как «бунтующая толпа». Как научное понятие термин «моббинг» впервые употребил К. Лоренц в 1958 г. для обозначения агрессивного поведения некоторых животных по отношению к другим. Широкую известность за рубежом термин «моббинг» получил в 60-е годы XX в. после публикации шведского врача Гайнеманна, который сравнил жестокое поведение детей по отношению к другим детям с агрессивным поведением животных и назвал его моббингом. Двадцать лет спустя шведский психолог Лейманн впервые употребил термин «моббинг» в его современном значении для обозначения целенаправленного психотеррора на рабочем месте.

Моббинг – это негативные коммуникативные действия одного человека или группы лиц (субъекта моббинга), которые направлены, как правило, против отдельного человека (объекта моббинга), происходящие очень часто или на протяжении определенного промежутка времени и обуславливающие отношения между субъектом и объектом моббинга [2, С. 46]. Моббинг – это регулярное и целенаправленное нанесение человеку вреда (как морального, так и физического) на работе [3, С. 52].

Чаще всего моббинг направлен против представителей расовых, этнических, религиозных, сексуальных меньшинств, лиц, обладающих признаками физических или психологических дефектов и отклонений, на тех, кто не похож на всех, кто не может постоять за себя. Кроме того, моральное преследование может возникать на почве гендерных отношений [7, С. 40]. Здесь можно говорить о таком явлении как харассмент. Харассмент – это нежелательность знаков внимания, точнее говоря – сексуальные домогательства [9, С. 41]. Последствия моббинга для здоровья и жизни че-

[♦] Кафедра Экономики, управления и информатики

ловека ужасающие. Моббинг может привести к заболеваниям на нервной почве, инфарктам и даже суициду.

Вариаций моббинга большое множество. Во-первых, моббинг бывает горизонтальным (коллега против коллеги) и вертикальным (руководитель против подчиненного или подчиненный против руководителя).

Горизонтальный моббинг встречается наиболее часто. Для этого есть много причин. Некоторые нападки вызваны личной враждой, завистью к более молодому и удачливому коллеге, иногда собственное недовольство вымещают на социально слабым и «не таким, как все». Иногда моббинг применяют для того, чтобы приучить членов группы к групповым нормам, а иногда – просто как средство от скуки. Причиной моббинга между коллегами может стать и, как правило, становится конкуренция за производственные задания, более высокий социальный статус или более высокую заработную плату.

На втором месте по частоте – моббинг «руководитель против подчиненного». Этот вид моббинга именуют «боссингом». У руководителя есть широкие возможности для моббинга. Основные формы боссинга – предъявление к подчиненным заниженных или завышенных требований, постоянный контроль, ограничение полномочий, изоляция, постоянное изменение производственных заданий, поручение бессмысленных, неприятных и непосильных заданий, манипулирование информацией, разъединение рабочих групп, настраивание сотрудников друг против друга посредством целенаправленных личных замечаний, сеяние недоверия, подстрекание к конкурентной борьбе. Руководители могут обосновывать свои издевательства, представляя их как логичные мероприятия и якобы объективные требования, что не позволяет подчиненным оказывать эффективное сопротивление.

Третья по частоте форма моббинга – издевательства подчиненных над руководителем – «стаффинг». Эта форма довольно редка, поскольку власть скорее на стороне руководителя, нежели подчиненного. Стаффинг может возникнуть, когда работодатель назначает руководителем человека, который не нравится персоналу, когда сотрудники считают руководителя несправедливым, некомпетентным, обижающим или авторитарным. Чаше всего руководители оказываются в этой борьбе победителями [2, С. 46].

Рассматривая данное явление, полезно иметь в виду, что моббинг может проявляться как в открытой, так и латентной форме.

В случае латентного моббинга действия разворачиваются в соответствии с известной пословицей: «Дайте человеку веревку, а повесится он сам». Неформальное общение с коллегами или начальником резко сводится к минимуму. Коллеги начинают избегать вас, необходимую информацию утаивают или предоставляют слишком поздно, когда вы уже не способны ничего предпринять для исправления ситуации. Дают недвусмыс-

ленно понять, что вы – пустое место. Латентный моббинг по вертикали может проявляться в том, что ваш непосредственный начальник будет умалять результаты вашего труда, игнорировать вашу инициативу, устраивать важные совещания в ваше отсутствие, поручать вам самую безнадёжную и непрестижную работу. Одним словом, блокировать возможности вашего карьерного роста незаметно для кого угодно, но только не для вас. Цель преследователя, которая лежит в основе данной модификации моббинга, – сделать ваше пребывание на работе невыносимым, вынудить вас уйти из организации [3, С. 52].

При открытом моббинге спектр уловок, к которым прибегают инициаторы моббинга, очень богат и изощрен. В ход идет все: от лжи и клеветы в адрес жертвы до уничтожения важных документов. Здесь возможно проявление «буллинга». «Буллинг» понимается как агрессивное поведение, выражающееся в злонамеренном преследовании, жестокости, попытках оскорбления и унижения работника, подрыве его репутации. Буллинг может принимать следующие поведенческие формы: крики и оскорбления, неприятие чужой точки зрения и навязывание окружающим своей, отсутствие делегирования и сосредоточение полномочий исключительно в своих руках, постоянная критика и указания на служебное несоответствие либо некомпетентность [6, С. 118].

Если вы дорожите своим рабочим местом или должностью и не собираетесь при первых же симптомах моббинга капитулировать, то даже в самой безнадёжной ситуации – там, где закон бессилён, – на помощь приходят методы психологической защиты.

Довольно часто в качестве обидчика выступает потенциально конфликтная личность. В данном случае в «группу риска» автоматически попадают лица недостаточно уверенные в себе, ранимые, встревоженные, не способные дать достойный отпор нападениям со стороны своего агрессивного коллеги. Отсюда правило № 1: сразу же откажитесь от навязываемой вам роли жертвы. Личность, уверенная в себе и своих силах, сознательно отсеивающая сквозь невидимый фильтр негативные переживания, которые ей пытаются навязать извне, способна дать отпор самому искушенному мобберу. Если порочный круг все же сформировался, разорвать его можно с помощью – применения техник «психологического айкидо»: не отвечать агрессией на агрессию, всегда сохранять присутствие духа, нивелировать воздействие дистресса на организм. Для этого можно использовать простые и доступные методы, начиная с контрастного душа и заканчивая техниками визуализации. Для того чтобы минимизировать влияние, которое старается оказать на вас «агрессор», следует попытаться представить его в смешном виде [4, С. 50].

В коллективе может существовать личность, для которой моббинг – это своеобразный способ самоутверждения. Сначала она вас провоцирует,

выводит из себя, а затем публично вешает ярлык «невыносимого человека», «психа». Поэтому, правило № 2 гласит, сохраняйте душевное равновесие. Одна из наиболее эффективных стратегий поведения в данной ситуации основывается на использовании техник «психологического самбо»: перед ответом «агрессору», во-первых, выдерживать паузу; во-вторых, правильно подбирать интонацию (спокойную, задумчивую или даже веселую); в-третьих, использовать четкие речевые формулы. Дискредитирующим действия манипулятора становится вопрос о целях, задаваемый адресатом в ответ на прозвучавшие колкости.

Сложнее дело обстоит в том случае, если вы столкнулись с моббингом, который протекает в латентной форме. В данной ситуации надо действовать в соответствии с правилом № 3: не молчите. Для начала попробуйте вызвать обидчика на честный откровенный разговор. Если его целью является устранение вас из организации любыми способами, если он не приемлет никаких компромиссов, то вам остается только один, действительно, эффективный путь – путь противостояния. Хотя большинство из нас выбирает стратегию приспособления или ухода. Для того чтобы выдержать противостояние с человеком, превосходящим вас по статусу, совсем необязательно прибегать к тем грязным приемам, которые он против вас использует. Вполне достаточно поднять свой профессиональный уровень до такой планки, чтобы доказать своими успехами всем окружающим предвзятость вашего руководителя по отношению к вам [4, С. 52].

Бизнес-консультанты в отличие от психологов ищут причины моббинга в организационной структуре и организационном климате: неясные цели организации и стратегии ее развития; отсутствие навыков управления у высшего руководства; отсутствие обратной связи; расплывчатые границы ответственности и служебных обязанностей; непрописанный механизм принятия решений; нечеткое разделение труда между отделами или сотрудниками, возможность дублированных или пересекающихся заданий; плохая организация информационных потоков на предприятии, вследствие чего некоторые сотрудники рассматривают обладание информацией как особый род власти; попустительское отношение к любителям интриг и закулисных игр; текучка кадров, частая смена топ-менеджеров; отсутствие системы кадрового продвижения и возможностей карьерного роста; превалирование интимных или родственных связей между подчиненными и руководством; резко различающаяся мотивация у сотрудников; неправильная организация труда и, как следствие, большая перегрузка отдельных специалистов [8, С. 51]. Очень часто моббинг используют в ситуациях, когда надо просто сократить численность персонала и таким образом уменьшить расходы на содержание офиса [9, С. 41].

Меры, направленные на предупреждение моббинга, должны носить комплексный характер и могут представлять следующий ряд действий:

разработка и утверждение локальным нормативным правовым актом или внесение в действующий коллективный договор положения об этике поведения; в функциональные обязанности кадровых служб должно быть включено управление социальными конфликтами; создание необходимых условий для возможности каждого из работников обжаловать действия (бездействия) должностных лиц; введение в практику контроля за состоянием социально-психологического климата в структурных подразделениях и организации в целом; осуществлять пропаганду гуманизации социально-трудовых отношений и поощрять профессиональные группы, в которых благородные отношения способствуют решению уставных задач и миссии организации [7, С. 45].

В некоторых европейских государствах, например в Германии, Франции и Швеции, приняты законы о моральном преследовании на рабочем месте, защищающие жертв моббинга. Другие страны разрабатывают подобные законопроекты [9, С. 40]. В России термин «моббинг» законодательно не известен, так как в противном случае он должен был бы найти адекватное отражение в Трудовом кодексе РФ и в других федеральных законах, которые в той или иной степени регламентируют социально-трудовые отношения. В настоящее время данному социальному феномену соответствующее внимание уделено Европейской социальной хартией (пересмотренной). Российская Федерация подписала Европейскую социальную хартию и в настоящее время идет работа, направленная на ратификацию этого европейского правового акта в сфере социально-трудовых отношений. Следовательно, специалистам в области права и общественности необходимо учесть все передовое и актуальное в области защиты прав человека и гражданина.

Список литературы:

1. Абашкина О. Моббинг по-немецки // Справочник по управлению персоналом. – 2007. – № 9. – С. 120-123.
2. Белых-Силаев Д.В. Проблема моббинга в работах зарубежных исследователей // Юридическая психология. – 2008. – № 1. – С. 46-48.
3. Дагаева Е. Осторожно: моббинг // Управление персоналом. – 2005. – № 7. – С. 52-54.
4. Дагаева Е. Осторожно: моббинг // Управление персоналом – 2005. – № 11. – С. 49-52.
5. Крюкова Е. Моббинг: слово иностранное, а условия – наши // Служба кадров и персонал. – 2005. – № 3. – С. 50-54.
6. Скавитин А.В. Проблема притеснений на рабочих // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 5. – С. 118-126.
7. Соловьёв А. Моббинг как элемент социального конфликта // Кадровик. – 2007. – № 12. – С. 39-46.

8. Угрюмова И. Если вас настиг Моббинг // Служба кадров и персонал. – 2006. – № 12. – С. 50-53.

9. Угрюмова И. Офисные страшилки // Туризм: практика, проблемы. – 2006. – № 7. – С. 40-41.

КОНЦЕПЦИЯ СТОИМОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Лысенко Д.С.♦

Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск

Статья посвящена проблеме исследования концепции стоимостно-ориентированного управления, как фактора повышения капитализации промышленного предприятия. Автором проведен анализ трудов ученых, занимавшихся исследованием данной тематики, показана степень внедрения данной концепции, как на зарубежных предприятиях, так и предприятиях в нашей стране, рассмотрены основные барьеры, препятствующие распространению концепции стоимостно-ориентированного управления.

В последние десятилетия в связи с резким обострением рыночной конкуренции и изменением внешней среды огромное значение для предприятий имеет долгосрочное развитие, основными факторами которого являются грамотное стратегическое управление, эффективность бизнес-процессов, увеличение капитала компании, способность организации удерживать и привлекать новых клиентов, развитие корпоративного управления, инвестиции в информационные технологии. Все эти факторы являются – индикаторами, повышение которых будет существенно влиять на увеличение капитализации предприятия.

Именно поэтому многие компании меняют в своих системах оперативного управления традиционные финансовые показатели (рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала) на показатели стоимости. Рост стоимости как высшая цель предпринимательской деятельности в последние годы активно обсуждается и внедряется менеджментом многих предприятий.

♦ Ассистент кафедры «Предпринимательство и менеджмент»

Для того чтобы оценивать эффективность исполнения стратегических целей управлять ими и ориентироваться на рост стоимости, необходимо использовать относительно новые инструменты, одним из которых является система «Balanced Scorecard», которая наряду с традиционными системами, также включает в себя нефинансовые показатели (будущие продукты, контакты клиентов, знания сотрудников и др.) как одни из важнейших критериев экономических успехов в деятельности предприятия. Здесь и происходит стык концепций сбалансированной системы показателей и стоимостно-ориентированного управления. Каждая из этих концепций может принести предприятию большую пользу. Но эти концепции превосходно дополняют друг друга, что позволяет существенно повысить эффективность системы стратегического управления. Реализация идеи стоимостно-ориентированного управления предполагает определение финансовых и нефинансовых рычагов создания стоимости предприятия. Концепция сбалансированной системы показателей в этом плане – мощный инструмент идентификации финансовых и нефинансовых показателей и их целевых значений, влияющих на стоимость компании. Концепция Balanced Scorecard позволяет избежать односторонней финансовой ориентации системы стоимостно-ориентированного управления.

Вопросами управления рыночной капитализацией в разное время занимались такие отечественные ученые-экономисты, как А. Шмаров, М. Федотова, В. Цветков, О. Овсянникова, Н. Грязнова, А. Бандурин, М. Лещенко, Т. Теплова, Е. Четыркин, Ю. Козырь, А. Иванов. Из зарубежных ученых можно выделить следующих: Ф. Эвванс, Дж. Фридман, Д. Бишоп, Д. Келли, Ю. Биргхем, Ф. Фабозци, К. Уолш, К. Скотт Марк, И. Ансофф, М.Брун, Т. Коно, Ф. Котлер, М. Портер, Т. Постон, И. Стюарт, А. Хайек, В. Тарсен, П. Друкер, А. Томпсон, Дж. Стрикленд и другие.

Эти ученые внесли огромный вклад в методологические основы капитализации, ее теоретические аспекты и управление.

Также следует отметить, что реализация методологии стоимостно-ориентированного управления отмечается в работах таких ученых, как Г. Десмонд, П. Гохан, другие. Большое внимание оценки капитализации с точки зрения математического аппарата рассматривается в работах А. Канторовича, А. Ванштейна.

В работах этих ученых рассмотрены методологические основы капитализации и сбалансированной системы показателей. Но следует отметить, что вопросами управления капитализацией занимались в основном зарубежные ученые, в чьих странах история фондового рынка насчитывает уже около трех столетий, а опыт работы успешных корпораций, в том числе и транснациональных – несколько десятилетий. Именно поэтому, в России эти практические рекомендации приходится применять очень выборочно, исходя из конкретных реалий. Понятию управления капитализа-

цией в российской литературе уделяется, по нашему мнению, недостаточно внимания, особенно в таких отраслях промышленности, как электроэнергетика. Именно поэтому идея стоимостно-ориентированного управления является актуальной для российских предприятий.

В настоящее время ведущими западными фирмами в области управленческого консалтинга активно используются на практике и развиваются методы менеджмента, которые среди важнейших критериев успешности управленческой деятельности на разных ее уровнях рассматривают достижение возможно большей рыночной добавленной стоимости предприятия или его отдельных подразделений. Указанный подход получил название менеджмента, основанного на управлении стоимостью, или VBM-менеджмента (VBM – Value Based Management). Исследование по проблемам применения концепции VBM, проведенное в 1998 г. профессиональной организацией США показало, что данную концепцию используют в своей практике в Германии, Ирландии, Швейцарии, Австрии – 75 % крупнейших компаний, в Британии – 65 %, во Франции – 50 %, Италии – 40 %, а в Норвегии, Швеции – 35 % [3]. На американском рынке капитала стоимостная концепция является широко распространенной на практике и единственно принимаемой в научной литературе. Согласно исследованиям в разных отраслях эффект улучшения конечных результатов составляет от 25-40 % (торговля, страхование) до 100-200% (банковское дело, строительство).

Компания V-Ratio провела исследование, в результате чего выяснилось, что многие российские компании понимают не только важность внедрения VBM, но и ее сущность. Хотя только 13 % компаний пытаются использовать ее на практике, 45 % фирм ориентируются только на показатели прибыли и недооценивают стратегическое планирование [1].

Ведущими западными фирмами в области управленческого консалтинга активно используются на практике и развиваются методы менеджмента, которые среди важнейших критериев успешности управленческой деятельности на разных ее уровнях рассматривают достижение возможно большей рыночной добавленной стоимости предприятия или его отдельных подразделений. Несмотря на то, что неотъемлемой составной частью VBM-подхода является измерение стоимости компании, он принципиально отличается от традиционных методов оценки бизнеса.

Поэтому, мы можем выделить основные причины, которые препятствуют распространению концепции стоимостно-ориентированного управления (рис. 1).

Таким образом, проблема применения концепции стоимостно-ориентированного управления на российских промышленных предприятиях представляется нам достаточно актуальной. Это касается, как эффектив-

ного стратегического менеджмента, так и устойчивого экономического развития организации в современных условиях.



Рис. 1. Барьеры, препятствующие распространению концепции
стоимостно-ориентированного управления [2]

Список литературы:

1. www.v-ratio.ru
2. Материалы исследования «V-ratio» и открытые лекции А.В. Лукашова из цикла «Современные корпоративные финансы»
3. Stuart Cooper, David Crowther, Ted Davis, Matt Davies, Return on Investment // Management Accounting. – June 2000. – Vol. 78. – Issue p. 38-46.
4. Kaplan R.S., Norton D.P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. – 1996. – January/February. – P. 82.
5. Томсон А., Стрикленд Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.

СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТУРИЗМА В ХАБАРОВСКОМ КРАЕ

© Теличева Е.Г.♦

Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

В статье рассматривается проблема планирования туризма в Хабаровском крае, как приоритетного направления комплексного социально-экономического развития региона. Уделяется внимание анализу природного и культурного потенциала региона; повышению инвестиционной привлекательности и развитию инфраструктуры туризма.

Современной теорией и практикой выработан ряд общих положений разработки стратегии социально-экономического развития, соблюдение которых объективно увеличивает возможность успеха. Среди них – методы и процедуры стратегического планирования. Стратегическое планирование социально-экономического развития региона в целом и отрасли туризма в частности – это систематический процесс, с помощью которого местные сообщества формируют картину будущего и определяют этапы его достижения, исходя из местных ресурсов. Оно включает в себя:

- согласование групповых интересов внутри сообщества;
- инвентаризацию реальных ресурсов, ограничений и благоприятных факторов;
- определение реально осуществимых задач и целей;
- формирование программ и планов действий.

Планирование в туризме имеет территориальную привязку и заключается в создании необходимых условий для развития туризма в конкретном географическом пространстве [1].

Специалисты Всемирной туристской организации разработали принципы устойчивого развития туризма:

- принцип экологической устойчивости;
- принцип социально-культурной устойчивости;
- принцип экономической устойчивости. Данный принцип предполагает экономическую эффективность развития туризма в текущий момент и обеспечивает использование туристско-рекреационных ресурсов в перспективе.

♦ Доцент кафедры «Социально-культурный сервис и туризм», кандидат социологических наук, доцент

Рекомендуем для оценки эффективности регионального туристского комплекса использовать модель структуры социально-экономической эффективности [2].



Рис. 1. Структура социально-экономической эффективности регионального туристского комплекса

В регионе стратегия процесса социально-экономического развития разрабатывается, планируется и реализуется совместными усилиями органов местной власти, представителей частного бизнеса, государственных предприятий и общественных организаций.

Развитие туристско-экскурсионного дела в Хабаровском крае рассматривается в качестве приоритетного направления как в рамках комплексных программ социально-экономического развития региона, так и программ развития туризма в крае.

Цикл стратегического планирования социально-экономического развития туризма можно представить в следующем виде:

1. Всесторонний анализ внутренних и внешних факторов, прямо или косвенно определяющих состояние и перспективы отрасли. Основная задача этапа – маркетинговый анализ туристских ресурсов и территорий, которые обладают комфортными свойствами и потре-

бительской стоимостью для рекреационной деятельности и могут быть использованы для организации отдыха и оздоровления определенного контингента людей в фиксированное время с помощью существующих технологий и имеющихся материальных возможностей.

2. Определение сильных и слабых сторон отрасли туризма в регионе. На данном этапе целесообразно использовать СТЭП, СВОТ-анализ, модели конкурентных преимуществ в отрасли, предложенной М. Портером и другие.
3. Использование имеющихся и создание новых преимуществ в отрасли.
4. Разработка концепции развития. В рамках концепции определяются приоритеты, принципы, цели, задачи региональной туристской политики.
5. Разработка плана конкретных действий и осуществление стратегии.
6. Анализ эффективности и результативности, корректировка целей и методов их достижения.

Такой подход позволяет:

- получить представление о состоянии туризма и уровне решения существующих проблем;
- спрогнозировать на будущее современные тенденции в развитии туризма в целом;
- наметить стратегические цели;
- увязать поставленные цели с объемом и структурой всех видов ресурсов;
- объединить в единое целое федеральные и региональные программы, направленные на развитие туризма;
- дать возможность получить представление о конъюнктуре на внутреннем и мировых рынках, тенденциях на них и подключиться, реализуя свой интерес, к выполнению программ различных уровней.

Правительством Хабаровского края туристская отрасль определена как одна из перспективных и динамично развивающихся отраслей в экономике края. Приоритетными направлениями государственного регулирования туризма в крае признаны – поддержка и развитие внутреннего и въездного видов туризма, обеспечивающих привлечение инвестиций в экономику края, развитие туристской инфраструктуры, а также создание привлекательного имиджа края как одного из туристских центров Дальнего Востока России. Осуществление целенаправленной системной работы органов власти края по развитию туризма способствовала реализации концепции развития туризма в Хабаровском крае на период с 2003 по 2007 годы.

Реализация мероприятий Правительства края, направленных на развитие туристского комплекса территорий, а также активизацию межрегио-

нального и международного сотрудничества в области туризма, позволила в 2007 году привлечь в край 129 тысяч иностранных туристов, выполнить объем туристских услуг в размере 1,4 млрд. рублей, обеспечить поступление налогов в бюджетную систему Российской Федерации свыше 564 млн. рублей от деятельности туристских предприятий, в том числе 378 млн. рублей – в бюджет Хабаровского края. Доходы от использования иностранными туристами дополнительных услуг музеев, ресторанов, городского транспорта, связи, а также приобретения сувениров, произведений искусства, товаров в 2007 году составили свыше 1230 млн. рублей. На конец 2007 года на предприятиях туристской отрасли было занято 3,3 тысяч человек, непосредственно в туризме – 1,7 тысяч человек. Численность занятых в туристских компаниях края возросла в 2007 году в 2 раза по сравнению с 2003 годом (850 человек) за счет увеличения на 50 % числа туристских фирм края (227 организаций).

Выполнение мероприятий по реализации основных направлений развития туризма в Хабаровском крае на период с 2003 по 2007 год, позволило значительно активизировать туристскую деятельность в крае и увеличить вклад туризма в экономику края в целом [3].

Выше представленные показатели, позволяют рассматривать Хабаровский край, как территорию, имеющую перспективу, как на общероссийском, так и международном туристских рынках. Для дальнейшей реализации туристско-рекреационного потенциала края необходимо постоянно совершенствовать методы управления развитием туристского комплекса края, направленных на развитие туристской инфраструктуры и механизмов продвижения туристской привлекательности территории. Неслучайно стратегическое планирование необходимо рассматривать как – непрерывный процесс.

Необходимость реализации основных направлений развития туризма в Хабаровском крае обусловлена следующими факторами:

- наличие уникального природного и культурно-исторического потенциала;
- увеличение спроса жителей края на поездки по стране и за рубеж, что во многом связано с ростом благосостояния населения;
- расширение географии экономических связей края, обуславливающих увеличение потока бизнес-туризма;
- повышение уровня инвестиционной привлекательности Хабаровского края и необходимость комплексного подхода к развитию инфраструктуры туризма;
- наличие принципа преемственности предыдущих программ развития туризма в крае.

Для достижения целей основных направлений и обеспечения результатов их реализации планируются следующие мероприятия:

- формирование нормативно-правовой базы;

- информационное обеспечение туристской отрасли и содействие продвижению регионального продукта на российском и международном туристских рынках;
- формирование устойчивой системы кадрового и научного обеспечения туристской отрасли;
- развитие объектов инфраструктуры туризма и привлечение инвестиций для решения региональных задач в области развития туризма;
- содействие созданию и совершенствованию новых туристских продуктов.

Контроль за ходом реализации основных направлений осуществляет министерство экономического развития и внешних связей Хабаровского края.

Успешная реализация основных направлений позволит достичь в 2012 году следующих результатов:

- создание на территории Хабаровского края современной конкурентоспособной и востребованной туристской отрасли, обеспечивающей соответствующими услугами растущие потоки въездных и внутренних туристов;
- увеличение потока российских посетителей края до 550 тысяч человек;
- увеличение потока иностранных туристов до 33 тысяч человек;
- увеличение объема вместимости коллективных средств размещения до 9 тысячи мест;
- обеспечение ежегодного прироста доходной части краевого бюджета от туристских организаций на уровне 13-15 процентов;
- увеличение численности занятых в туристской сфере и смежных отраслях экономики до 4,1 тысячи человек.

В результате реализации мероприятий основных направлений будут созданы необходимые условия для формирования современного туристского комплекса в Хабаровском крае и намечены пути стратегического развития на дальнейший срок.

Список литературы:

1. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление. / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Изд-во ОМЕГА-Л, 2006. – 464 с.
2. Теличева Е.Г. Основы организации туристской деятельности. / Е.Г. Теличева. – Хабаровск: ТОГУ, 2007. – 180 с.
3. Постановление Хабаровского края «Об основных направлениях развития туризма в Хабаровском крае на период 2008-2012 годов» № 72 от 06.03.08.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

© Чефранов А.С.*

Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск

В работе представлено краткое описание сущности и роли имитационного моделирования процессов при решении бизнес-задач. Выделены основные подходы и инструментальные средства применяемые в современном бизнес-моделировании.

Одним из подходов, позволяющих решать бизнес-задачи и получать количественные характеристики процессов, является имитационное моделирование. С помощью имитационной модели можно получить статистику происходящих процессов так, как если бы это было в реальности. Обычно такие модели строятся для поиска оптимального решения в условиях ограничения по ресурсам, когда другие математические модели оказываются слишком сложными. Идея имитационного моделирования одинаково привлекательна и для руководителей и для исследователей систем благодаря своей простоте. Поскольку имитационный подход при решении бизнес-задач связан с применением специализированного программного обеспечения необходимо упомянуть о еще одном широко используемом в компьютерном моделировании термине – «имитационная система» или «система имитационного моделирования». Этим термином обозначают совокупность имитационной модели сложного процесса, набора более простых моделей того же процесса, алгоритмов и соответствующего программного обеспечения, ассоциированных с этими моделями. Примерами таких систем, используемых в бизнес-моделировании, могут служить: система имитационного моделирования Arena (компания Rockwell Automation), AnyLogic (компания XJ Technologies) или GPSS – General Purpose Simulation System – общецелевая система имитационного моделирования (компания Minuteman Software). Необходимо отметить также, что для создания имитационных моделей требуются знания специальных алгоритмических языков, выражающих те понятия, которыми оперирует специалист, создающий эти модели. Каждый из них имеет свои специфические качества, касающиеся:

- сложности представления понятий имитационного моделирования;
- языковой основы;
- количества базовых понятий.

* Соискатель

Важным фактором применения языка имитационного моделирования является наличие эффективной реализации транслятора на базе выбранной ЭВМ. При наличии многофункционального интерфейса пользователя отпадает необходимость во многих операторах языка. Необходимо оставить в языке только описание и операции имитационной части. Поэтому, при построении имитационной модели при решении бизнес-задач, желательно применять, в идеальном варианте, специализированный язык имитационного моделирования.

В современной теории имитационного моделирования существуют четыре основных подхода [Borshchev, Filippov, 2006]:

- Моделирование динамических систем (системы имитационного моделирования: MATLAB Simulink, VinSim и др.),
- Дискретно-событийное моделирование (GPSS, Arena, eMPlant, AutoMod, PROMODEL, Enterprise Dynamics, FlexSim и др.) [Серова, 2007],
- Системная динамика (СИМ: VenSim, PowerSim, iThink, и др.) и
- Агентное моделирование (системы имитационного моделирования AnyLogic [Карпов, 2005], Swarm, Repast и др.).

В каждом из этих направлений развиваются свои инструментальные средства, свои системы имитационного моделирования и языки.

Системная динамика (СД) и Динамические системы – традиционные устоявшиеся подходы, Агентное моделирование (АМ) – относительно новый. СД и Динамические системы оперируют в основном с непрерывными во времени процессами, а Дискретно-событийное моделирование и Агентное – в основном с дискретными.

В качестве базовых концепций формализации и структуризации в современных системах имитационного моделирования, наиболее часто применяемых при решении бизнес-задач, используются следующие два подхода:

- процессно-транзактно-ориентированные системы моделирования, основанные на описании процессов (process description). На современном рынке информационных технологий они представляют дискретно-событийный подход имитационного моделирования и являются наиболее представительным классом систем такого рода. Это системы: GPSS, Arena, Extend, AutoMod, ProModel, Witness, Taylor, eM-Plant, QUEST, SIMFACTORY II.5, SIMPLE++ и др. [Серова, 2007];
- агентное моделирование, при котором модели используются для исследования децентрализованных систем, динамика и функционирование которых определяется не глобальными правилами и законами, а наоборот, эти правила и законы являются результатом индивидуальной активности членов группы. Представитель россий-

ского рынка систем этого класса является пакет AnyLogic [Карпов, 2005].

Использование систем имитационного моделирования, реализующих дискретно-событийный и агентный подходы, наиболее успешно применяются в таких областях бизнес-моделирования, как моделирование бизнес-процессов и моделирование сервисов. СИМ Arena интегрируется с CASE-средством функционального моделирования бизнес-процессов – BPWin, а GPSS обладает необходимым инструментарием, для моделирования процессов, связанных с такой динамично развивающейся областью знаний, как сервисно-ориентированная экономика [Серова, 2007].

Список литературы:

1. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с AllFusion Process Modeler. – М.: «ДИАЛОГ МИФИ», 2003.
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. Практический менеджмент. – 6-е изд. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2008.
3. Ильин В.В. Моделирование бизнес-процессов. Практический опыт разработчика. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006.
4. Borshchev, Filippov, 2006] A. Borshchev, A. Filippov. From System Dynamics and Discrete Event to Practical Agent Based Modeling/ site by XJ Technologies., 2006.
5. Серова Е. Имитационное моделирование в современном менеджменте. Третья всероссийская научно-практическая конференция по имитационному моделированию и его применению в науке и промышленности «Имитационное моделирование. Теория и практика». – СПб., 2007.
6. Карпов Ю. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic. – СПб.: БХВ-Петербург, 2005.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ

© Чубукова Л.В.*

Глазовский инженерно-экономического институт (филиал)
Ижевского Государственного технического университета, г. Глазов

В статье представлено описание способов поведения организации в случае распространения о ней негативной информации, ухудшающей имидж организации.

* Доцент кафедры «Экономика и менеджмент», кандидат экономических наук

В настоящее время одним из стратегических факторов развития организации становится ее положительный имидж, который обеспечивает конкурентоспособность организации, повышает ее стоимость, создает привлекательность организации как работодателя, влияет на отношения с партнерами, государственными и муниципальными органами управления и населением.

Автор статьи определяет имидж организации как целостное устойчивое представление различных субъектов (покупателей, работников, партнеров, представителей государственных и муниципальных органов, местного населения и других) об организации.

Имидж формируется в процессе осуществления организацией своей профессиональной деятельности, вследствие открытого распространения информации о ней соответствующих должностных лиц и иных работников организации. Источником информации об организации, непосредственно затрагивающей ее имидж, могут быть и сообщения о ней третьих лиц. Эти данные могут быть как достоверными, так и ложными.

В условиях жесткой конкуренции может иметь место целенаправленное искажение имиджа организации, формирование негативного организационного имиджа силами конкурентов. Практика показывает, что наиболее часто встречается посягательство на имидж коммерческих организаций путем оглашения (как правило, через СМИ) другими лицами не соответствующих действительности сведений о данной организации. Это может произойти, например, вследствие распространения кем-либо собственной рекламы, так или иначе затрагивающей репутацию другой организации, либо иного проявления конкурентной борьбы (это так называемая недобросовестная конкуренция, ненадлежащая реклама).

В этих условиях большое значение для юридического лица приобретает механизм, обеспечивающий возможность защиты и восстановления организационного имиджа.

Рассмотрим возможное поведение организации в случае распространения негативной информации о ней и ее продуктах (как при условии, что распространенная информация является правдивой, так и ложной).

Большинство специалистов в сфере public relations сходятся во мнении, что наиболее правильным поведением в случае виновности организации будет честное публичное признание о произошедшем. При этом рекомендуется, чтобы такое заявление последовало от первого лица организации в минимально короткие сроки с объяснением причин, обстоятельств случившегося и путей выхода из сложившегося кризиса.

Вторым способом поведения является игнорирование негатива и переключение внимания общественности на позитив в других областях деятельности. В этом случае организация надеется, что под влиянием новых

позитивных новостей о фирме негативная информация отойдет на второй план или вовсе забудется.

Обвинение, угроза, отрицание и нахождение другого виновника также является одной из возможных мер поведения. В этом случае организация может попробовать переложить ответственность за наступление кризиса на других лиц, имеющих к нему прямое или косвенное отношение.

Некоторые компании прибегают к хранению молчания, игнорирования всяких объяснений и извинений. Следует признать данную меру поведения целесообразной в случае распространения ложной малозначительной информации о фирме. Поскольку в случае дачи объяснений организацией у контактных аудиторий может сложиться впечатление, что оправдание есть признак вины и наличия более серьезных последствий по сравнению с теми, которые стали известны.

Усиление негатива до абсурда, до некоего критического значения, когда автоматически нивелируется исходная информация как таковая, есть еще один способ поведения. Хотя необходимо признать, что данная мера может быть предпринята только в ограниченных случаях, когда нагнетание информации до абсурда будет являться правдоподобным и возможным.

Однако, при всех описанных выше мерах поведения нужно помнить, что единой рекомендации по применения той или иной из них не существует, поскольку каждая отдельная ситуация распространения негативных сведений является уникальной и требует индивидуального разбора обстоятельств и выбора эффективной реакции.

Следует помнить о том, что организация может в полной мере использовать, помимо управленческих, и правовые способы защиты своего имиджа.

Непосредственно понятие «имидж» в законодательстве Российской Федерации не используется, в этом смысле российское право оперирует юридическим термином «деловая репутация».

В соответствии со статьей 23 Конституции Российской Федерации каждый имеет право на защиту своей чести и доброго имени [1]. Гражданский кодекс Российской Федерации (статья 152) предусматривает право юридического лица в случае распространения сведений, порочащих его деловую репутацию, требовать:

- опровержения сведений, порочащих его деловую репутацию;
- возмещение убытков, причиненных распространением порочащих сведений [3].

Согласно пункту 7 названной статьи юридическое лицо вправе требовать опровержения порочащих его деловую репутацию сведений, если распространивший такие сведения не докажет, что они соответствуют действительности.

Пункт 5 статьи 152 Гражданского Кодекса РФ закрепляет, что лицо, в отношении которого распространены порочащие деловую репутацию сведения, вправе наряду с опровержением таких сведений требовать возмещения убытков, причиненных их распространением. На практике подобные требования заявляются в большинстве случаев, поскольку подрыв деловой репутации в условиях рыночных отношений практически неминуемо влечет для юридического лица серьезные экономические потери.

При этом требования о возмещении убытков подлежат удовлетворению судом только в том случае, если истец докажет, что они возникли вследствие распространения сведений, не соответствующих действительности. Иными словами, лицу, требующему возмещения убытков, придется в силу Арбитражного процессуального Кодекса РФ доказать в суде, что убытки у него образовались исключительно из-за распространения ответчиком о нем порочащей информации, не соответствующей действительности, а не по каким-либо другим причинам [2].

Кроме вышеназванных общих способов защиты деловой репутации организация может потребовать использования и других способов, не названных в статье 152 (например, изъятие тиража книги, в которой были опубликованы порочащие сведения, запрещение публикации второго издания и т.д.). Эти требования укладываются в содержащийся в статье 12 способ защиты – пресечение действий, нарушающих права или создающих угрозу их нарушения.

Действующее законодательство позволяет осуществлять защиту деловой репутации как в судебном, так и во внесудебном порядке. Каждый из них может быть использован лицом, права и законные интересы которого нарушены. Однако, судебная практика свидетельствует о том, что досудебный порядок опровержения применяется крайне редко, так как ответчики в лице редакций средств массовой информации без особого желания идут навстречу опороченным лицам и исправляют допущенные собственные ошибки.

Итак, в случае распространения негативной информации об организации или ее товарах, услугах, должны быть своевременно предприняты соответствующие меры управленческого и правового характера с целью защиты и восстановления ее организационного имиджа.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации // Российская газета. – 1993. – № 237.
2. Арбитражный процессуальный Кодекс Российской Федерации // Российская газета. – 2002. – № 137.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации // Российская газета. – 1994. – № 238-239.

4. Закон Российской Федерации «О средствах массовой информации» от 27.12.1991 г. № 2124-1 // Российская газета. – 1992. – № 32.

5. О судебной практике по делам о защите чести и достоинства граждан, а также деловой репутации граждан и юридических лиц: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2005 г. № 3 // Российская газета. – 2005. – № 50.

Секция 5

МАРКЕТИНГ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Зарипова Г.Д.♦

Камская государственная инженерно-экономическая академия,
филиал г. Чистополь

В статье рассмотрены основные подходы, разработанные современными учеными и исследователями в области формирования ассортиментной политики предприятия. С различных точек зрения проанализированы и выявлены недостатки во взглядах на данную проблему Ф. Котлера, А.Н. Романова, М.А. Николаевой, А.В. Михалева и Б.О. Кулиева, а также обоснована оптимальность применения на современных предприятиях методики по управлению ассортиментом А.С. Варламова.

В современных условиях, становление рыночной системы в Российской Федерации неразрывно связано с ломкой сложившихся ранее хозяйственных структур, постепенным переходом к экономическим методам регулирования народного хозяйства, усилением рыночной власти потребителя и глубокими изменениями общественного сознания.

Развитие рыночных отношений и усиление конкуренции указывают на необходимость новых подходов в предпринимательстве, ориентированных на повышение прибыли и конкурентоспособности предприятия. В свою очередь, обеспечение конкурентоспособности и прибыльности во многом определяются способностью ассортимента товаров предприятия адекватно отвечать текущему потребительскому спросу.

От рационального формирования ассортимента в значительной степени зависят обеспечение необходимого уровня обслуживания потребителей и рост основных экономических показателей фирмы [1].

Современными учеными и исследователями в отношении формирования ассортимента и ассортиментной политики предприятия разработаны различные подходы.

Так, классический маркетинг предлагает следующий подход.

Работа над ассортиментом, Ф. Котлер называет ее «решения относительно товарного ассортимента», заключается в следующем.

В процессе деятельности предприятия товарный ассортимент обычно расширяется. Расширить его можно двумя способами: наращивая его или насыщая.

♦ Инженер кафедры «Экономика в АПК»

Наращивание происходит тогда, когда фирма выходит за пределы того, что производит в настоящее время.

Насыщение (наполнение, пополнение) ассортимента – это увеличение разновидностей товара за счет добавления новых моделей.

В отношении товарной номенклатуры фирма может принять следующие решения: расширять, углублять, насыщать, следить за гармоничностью номенклатуры. Ставится вопрос и о том, какие товары должны представлять весь ассортимент в мероприятиях по стимулированию сбыта.

Итак, по Котлеру, работа над ассортиментом является частью товарной политики фирмы, и включает, как правило, решения о его расширении.

Российский специалист в области маркетинга академик А.Н. Романов, изложил свой взгляд на данную проблему:

Планирование ассортимента начинается либо с момента выявления потребности, либо с момента, когда в результате изучения рынка сформировалось основное представление о продукте.

Главные этапы планирования ассортимента, по его мнению, заключаются в следующем: выявление потребности; исследование маркетинга нового изделия; определение спецификации нового изделия; оценка возможностей производства; опытный образец; пробная продажа; оценка результатов; выпуск изделия на общенациональный рынок.

Самый длительный полный цикл планирования ассортимента продукции равен 89 неделям, при условии, что все этапы планирования ассортимента продукции завершаются в строгой последовательности [2].

Другой отечественный специалист, М.А. Николаева, реализацию целей организации в области ассортимента связывает с решением следующих задач:

- установление реальных и предполагаемых потребностей в определенных товарах;
- определение основных показателей ассортимента и дача анализа его рациональности;
- выявление источников товарных ресурсов, необходимых для формирования рационального ассортимента;
- оценка материальных возможностей организации для выпуска, распределения и реализации отдельных товаров;
- определение основных направлений формирования ассортимента.

Николаева М.А. также выделяет следующие факторы формирования ассортимента: общие (спрос и рентабельность) и специфичные (сырьевая и материально-техническая база производства, достижения научно-технического прогресса, производственные возможности изготовителей, специализация организации, каналы распределения, методы стимулирования сбыта и формирования спроса).

Регулирование перечисленных выше факторов составляет суть управления ассортиментом и достигается посредством установления определенных требований, предъявляемых к рациональному ассортименту. Эти требования регламентируются рядом нормативных, технических и технологических документов.

Ещё два специалиста по ассортименту А.В. Михалев и Б.О. Кулиев выдвигают «Экспертную процедуру формирования модели товарной группы».

Предлагаемая методика включает три этапа: формирование списка товаров; определение количественных оценок рейтинга товаров; уточнение списка товаров и распределение между ними объема закупки.

1. Формирование списка товаров. Целью данного этапа является составление списка (возможно, избыточного) товаров, которые могут быть предположительно включены в план закупки данного предприятия.

Этап завершается обсуждением сформированного списка товаров, в ходе которого эксперты могут выступить с аргументацией и мотивацией своих предложений в контексте всех предложений.

2. Определение рейтинга товаров. Каждому эксперту вручается идентичный список возможных товаров с их кратким описанием и с просьбой указать в баллах значимость каждого из товаров для указанного профиля предприятия. Оценки производятся по 11-балльной шкале – от 0 до 10 включительно.

В качестве экспертов на различных этапах могут выступать менеджеры по маркетингу, менеджеры по продаже, продавцы, потенциальные покупатели, приглашаемые специалисты и т.д.

3. Уточнение списка товаров и определение объемов закупки. Для этого предлагается последовательно выполнить следующие аналитические операции:

- во-первых, исключение товаров с низким рейтингом;
- во-вторых, распределение общего объема между товарами.

Описанная выше методика может быть применена не только для комплексного анализа модели товарной группы, но и для анализа любой группы товаров, например продовольственной, промышленной, специального профиля и т.д. Она отличается простотой и достаточной степенью достоверности и вполне может использоваться в качестве подсистемы системы ассортиментной политики [3].

Таким образом, многие авторы едины в выделении этапов формирования (планирования) ассортимента (сегментация рынка, определение потребностей, выбор товаров, оценка возможностей производства, испытание и оценка), и почти все ограничивают работу над ассортиментом собственно его формированием, без расчета производственной программы.

Основная методологическая ошибка рассмотренных моделей – внесистемность. Акцентируя внимание лишь на одном показателе деятельности предприятия, они игнорируют тот факт, что предприятие представляет собой сложную систему. Поэтому возникает проблема формирования производственной программы с новым критерием оптимальности, отражающим не только производственные возможности, но и рыночные условия [4].

Некоторые авторы, в частности, А.С. Варламов проблему управления ассортиментом рассматривает в следующем аспекте. В широком смысле она включает две основные задачи: определение перечня выпускаемой продукции (что), и расчет производственной программы (сколько).

Такой подход является более определенным, так как предприятия уже имеют и хозяйственный портфель направлений деятельности, и определенный ассортимент. При этом первая задача включает определение необходимых свойств, параметров и признаков продукции (какая). Следует заметить, что для этой задачи в настоящее время многие предприятия могут использовать комплексную технологию формирования рациональной структуры ассортимента, адекватной современным условиям хозяйствования, и отличающейся достаточной научной обоснованностью и наличием количественных оценок. Вторая задача (расчет производственной программы) в дополнительных исследованиях на данный момент не нуждается, так как существует множество методик от простого линейного программирования до более сложных систем.

В соответствии со своей методикой, Варламов анализирует каждую ассортиментную позицию, выявляя её соответствие рыночному спросу, целям предприятия и ресурсным возможностям с помощью интегрального показателя («коэффициента адекватности рынку»). Рассчитав этот коэффициент для каждого товара, каждого ассортиментного ряда и каждого товарного направления, он делает вывод о соответствии номенклатуры предприятия рыночным условиям. Кроме того, на основании коэффициента адекватности рынку он позиционирует каждый товар на разработанной им карте жизненного цикла и затем анализирует коэффициент в динамике. Проведенный анализ позволяет обоснованно принимать решения об изменении ассортимента [5].

Таким образом, делая вывод по выше сказанному, следует отметить, что среди множества подходов рассмотренных исследователями в отношении формирования ассортиментной политики, наиболее приемлемой является методика, разработанная А.С. Варламовым. Данный подход является на сегодняшний день наиболее оптимальным по многим причинам: простоте расчета, универсальности, он не требует особых материальных затрат и сложных многоступенчатых маркетинговых исследований. Также методика Варламова позволяет в случае недоступности некоторых данных, заменять

или опускать отдельные показатели товара, в то же время, обеспечивая наиболее полную характеристику каждой ассортиментной позиции и аргументированное изменение ассортимента.

Список литературы:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 222 с.
2. Протопопов И.И. Оптимизация технологии производства на современных предприятиях / И.И. Протопопов. – М.: Наука, 2005. – 180 с.
3. Евдокимов И.А. Проблемы и перспективы развития маркетинговой деятельности в РФ / И.А. Евдокимов. – М.: Апрель, 2006. – 321 с.
4. Свириденко Г.М. Система обеспечения качества производимой продукции в условиях современной экономики / Г.М. Свириденко. – М.: Прайм Евразия, 2006. – 256 с.
5. Захарова Н.П. Новые направления оптимизации ассортиментной политики / Н.П. Захарова. – М.: Наука, 2004. – 151 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОДВИЖЕНИЕМ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

© Томан Недадь[♦], Герасименко В.П.

Донской государственный технический университет,
г. Ростов-на-Дону

В статье показана актуальность использования различных методов продвижения медицинских услуг в условиях рыночной экономики. Раскрыто понятие «продвижение товаров и услуг», перечислены задачи, которые стоят перед медицинскими организациями при общении с потенциальными потребителями медицинских услуг. Сделан акцент на важности построения системы управления клиентскими отношениями в медицинских учреждениях как одного из методов по продвижению медицинских услуг на рынке.

Здравоохранение, охватывающее все ведомственные и отраслевые уровни экономики государства, призвано обеспечить гарантии прав личности и общества на сохранение, охрану и восстановление здоровья, что является не только условием существования отдельной личности, но и общественного развития.

[♦] Аспирант

Управление системой здравоохранения представляет собой сложный многоплановый процесс, заключающийся в интеграции деятельности различных организационно-функциональных структур в единый управленческий цикл в сочетании организации и планирования с нацеленностью на достижение конечного результата – совершенствование медицинской помощи населению.

В условиях реформирования здравоохранения, появление рынка платных медицинских услуг актуальным становится использование различных методов продвижения медицинских услуг. Под продвижением товаров и услуг понимается совокупность различных видов деятельности по доведению информации о достоинствах товара, услуги до потенциальных потребителей и стимулирование у них желания купить.

При продвижении товара на рынок следует последовательно решать целый ряд задач, связанных с общением с потенциальным покупателем. К их числу относятся [4]:

- выявление целевой аудитории (потенциальные покупатели, существующие покупатели, лица, принимающие решение о покупке или влияющие на него);
- определение желаемой ответной реакции (осведомленность, знание, благорасположение, предпочтение, убежденность, совершение покупки);
- выбор обращения (содержание: рациональные мотивы, эмоциональные мотивы, нравственные мотивы; структура: наличие вывода, наличие аргументов «за» и «против», место действенных аргументов; форма обращения);
- выбор средств распространения информации (каналы личной коммуникации, каналы неличной коммуникации);
- выбор свойств, характеризующих обращение (профессионализм, добросовестность, привлекательность);
- учет потока обратной информации (опрос целевой аудитории, анализ полученных результатов).

При использовании различных методов по продвижению медицинских услуг необходимо принимать во внимание тот факт, что медицинских услугам присущи такие характеристики, как [2]:

- неосвязаемость;
- неотделимость от источника;
- непостоянство качества;
- несохраняемость.

В системе маркетинга выделяют ряд методов, способствующих продвижению услуг и товаров на рынок [1]. Среди них наиболее распространены следующие:

- личные продажи;
- использование рекламы;
- методы стимулирования сбыта;
- методы связи с общественностью;
- комплексное оказание услуг.

В рыночных условиях, когда у клиента есть возможность выбора наиболее предпочтительного для него медицинского учреждения на основе сопоставления параметров относительных затрат и качества медицинских услуг, использование указанных выше приемов по продвижению медицинских услуг становится острой необходимостью. В этих условиях медицинские организации неминуемо вовлекаются в борьбу за каждого клиента, где основным преимуществом являются не только медицинские, но и маркетинговые знания о пациенте – о его предпочтениях, покупательной способности, стиле жизни, значимых в его быту датах и днях, отзывах о качестве приобретенных им медицинских услуг, пожеланиях по улучшению обслуживания и т.д. Такая информация позволит медицинской компании своевременно разработать новую рентабельную услугу для соответствующего круга потребителей, адаптировать процессы приема пациентов, осуществления диагностических и лечебных процедур с наиболее привлекательными для клиента условиями их проведения, не дожидаясь обращения клиента, предложить ему пройти комплексное лечение по актуальной для него нозологии и вообще показать человеку его значимость для компании и проявить адекватную заботу о его здоровье.

Кроме того, накопление маркетинговой информации о каждом пациенте дает возможность проанализировать причины ухода клиентов и спрогнозировать с достаточной степенью точности будущие объемы продаж. Глубокие знания о вкусах потребителей позволяют вести и удерживать их, предлагая широкий спектр услуг, которые действительно будут востребованы, не тратя силы на разработку и продвижение услуг, которые не будут пользоваться спросом.

Очевидно, что ручной сбор, систематизация и хранение клиентской информации для городских медицинских учреждений – непосильная работа, требующая много времени и сил. Поэтому построение управления клиентскими отношениями целесообразно максимально автоматизировать, прибегнув к формированию так называемой CSM-системы (CRM – Consumer Relationship Management, управление взаимоотношениями с клиентами), которая будет, во-первых, поддерживать планирование и учет значимых для ЛПУ данных о клиенте; во-вторых, обеспечивать обратную связь с пациентом в режиме реального времени; в-третьих, учитывать текущий диагноз, медицинские назначения и историю болезни клиента, влияющие на выбор услуги; в-четвертых, позволит вести планирование и анализировать эффективность обоюдного сотрудничества.

В свою очередь, это предполагает наличие единого хранилища информации, в которое в режиме реального времени помещаются и выбираются сведения о всех случаях взаимодействия с клиентами с момента их записи на прием до выписки, а также результатов проведенных опросов, мониторинга, интервью.

Для ускорения взаимодействия служб медицинского центра при использовании информации требуется синхронизация каналов взаимодействия. В таком случае данные о потребителе можно будет получить маркетинговыми и экономическими службами учреждения независимо от способа связи с клиентом.

Таким образом, центральным элементом такой системы должна быть единая база данных, в которой, как минимум, учитываются показатели, раскрывающие заболеваемость клиента, предпочитаемые им дополнительные услуги; средний доход от пациента и объем оказанных услуг; замечания посетителя и предложения по работе центра; результаты анкетирования, проведенных интервью и опросов; социологический портрет пациента; ориентировочный доход на члена семьи; портретные, психологические и социальные признаки члена семьи, принимающего решения о покупке полисов ДМС; история взаимоотношений с другими медицинскими центрами (на именование ЛПУ, продолжительность взаимоотношений с ним, причины смены, удовлетворенность обслуживанием, способы финансирования услуг – ДМС, прямая покупка) и т.д.

Владение такой базой информации является конкурентным преимуществом еще и потому, что правильно организованный процесс сбора данных позволяет собирать основную их часть в процессе повседневной работы всех подразделений медицинского центра, что избавляет компанию от регулярных дорогих исследований медицинского рынка при прогнозировании продаж и не отвлекает на это медицинский персонал.

Для быстрого сбора информации организуются воедино все точки возможного контакта с клиентом. Например, анкетирование клиента можно осуществлять в местах ожидания приема врача с помощью сенсорных терминалов («тач-скринов»). Клиенту просто необходимо будет ответить на вопросы электронной анкеты. В автоматическом режиме отзывы о качестве обслуживания, работе отделений и кабинетов поликлиники будут обработаны и учтены для решений о мотивации или совершенствования деятельности.

Дополнительное исследование организовывается через мобильную связь посредством SMS-голосования среди клиентов клиники.

Другим эффективным способом управления клиентскими отношениями может быть наделение регистратуры функциями диспетчерского центра, способного незамедлительно не только ответить на любой вопрос по поводу записи на прием к врачу, но и предложить воспользоваться сопутствующими услугами учреждения. Например, чтобы избежать ожидания в

очереди – пройти обследование в другом диагностическом центре по договоренности с ЛПУ, к которому прикреплен клиент.

При продвижении услуг особая роль отводится использованию Интернета. Через корпоративный интернет-сайт можно не только информировать аудиторию о проводимых акциях и оказываемых услугах, но и осуществлять предварительную запись пациентов. Например, если в системе предусмотреть виртуальный кабинет в рамках корпоративного интернет-ресурса компании, то клиент может получать информацию удаленно, регистрируясь в нем по номеру персональной амбулаторной карты. Навигация клиента по виртуальному кабинету позволит заранее записаться к врачу, пользуясь автоматическими подсказками удобного времени посещения клиники в соответствии с занятостью человека. Автоматизированными могут быть и проведение анкетирования, информирование клиента с помощью 5ЖУ-рассылки о возможности перезаписи к врачу на процедуры на более ранний срок. Через систему автоматического оповещения, через виртуальный кабинет клиенту можно напоминать о необходимости профилактического осмотра. Например, если в систему взаимоотношений с клиентами попадают данные о том, что в семье у клиента родился малыш, то клиенту может быть предложено сделать новорожденному соответствующие прививки, чтобы снизить вероятность его заболевания, или воспользоваться консультациями врача-педиатра.

Для максимального охвата аудитории имеет смысл объединить указанные инструменты в управляемый маркетинговой службой единый комплекс – мультимедийный центр. Использование мультимедийного центра направлено на продвижение дополнительных услуг медицинского центра, внедрение которых позволит сделать его привлекательным для клиентов целевого сегмента, повысить продажи и выделить его среди конкурентов.

В состав комплексного обслуживания могут быть включены различные продукты, которые являются сопутствующими или дополняющими основной вид деятельности медицинского учреждения. При их разработке следует ориентироваться на спрос, затраты на организацию продаж и продвижение, которые соотносятся с прогнозируемыми доходами, получаемыми от комплексной реализации (так называемый синергетический эффект от внедрения) [3].

Таким образом, использование различных методов по продвижению медицинских услуг неуклонно ведет к повышению конкурентоспособности медицинской организации, способствует повышению эффективности управления в медицинском учреждении и способствует привлечению новых клиентов.

Список литературы:

1. Малахова Н.Г. Маркетинг медицинских услуг. – М.: Книжный мир, 1998.

2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1996.
3. Кокотов Д.В. Понятие о сущности лечебно-профилактического учреждения в современных условиях // Экономика Здравоохранения. – 1997. – № 4.
4. Семенов В.Ю. Экономика здравоохранения: Учебное пособие (Кн. 2). – М.: ООО «Медицинское информационное агентство», 2006.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ В ТУРИЗМЕ

© Чикурова Т.Ю.[♦], Пиунова М.А.[♥]

Чайковский государственный институт физической культуры,
Чайковский технологический институт (филиал) ИжГТУ,
г. Чайковский

На основе проведенных исследований в области деятельности туристских фирм города Чайковский для совершенствования управления взаимоотношениями с клиентами предложена схема оперативного управления процессом принятия управленческих решений. В данной схеме одним из основных элементов является система CRM. Эта система позволяет принимать эффективные управленческие решения и обслуживать клиентов туристской фирмы более качественно, что обеспечивает их лояльность.

В настоящее время туристический бизнес активно развивается. Фирмы, функционирующие в данной отрасли должны уметь оценивать свою конкурентоспособность, а также текущую ситуацию. Итоги анализа конкурентов и потребителей дают предельно точную информацию соотношения сил в отдельном сегменте рынка. Поэтому необходимо четко определять свой сегмент рынка, понять, какие услуги можно ему предложить. Заранее прогнозируя спрос и осуществляя маркетингово-логистические действия, фирмы могут обеспечить высокое оперативное качество обслуживания клиентов, применяя современные информационные технологии.

В развитых странах высокая эффективность работы с покупателями обеспечивается за счет принятия компанией концепции по управлению взаимоотношениями с клиентами, получившей название концепции CRM (Customer Relationship Management) [1].

[♦] Старший преподаватель кафедры «Менеджмент организации»

[♥] Заведующая кафедрой «Менеджмент организации», кандидат экономических наук, доцент

CRM-концепция позволяет «интегрировать» клиента в сферу организации. Фирма получает максимально возможную информацию о своих клиентах и их потребностях и, исходя из этих данных, строит свою организационную стратегию, которая касается всех аспектов ее деятельности: производства туристского продукта, маркетинга, продаж, обслуживания.

Информация о клиентах, полученная по каналам маркетинга, продаж и сервисного обслуживания, необходима для лучшего понимания запросов потребителей и для эффективного построения взаимоотношений со своими покупателями и партнерами. CRM также позволяет связать покупателей и работников организации путем использования многочисленных информационных каналов, в том числе Интернета, телефонной и факсимильной связи, контактов на местах продажи, либо через посредников. Компании могут в дальнейшем развивать уже налаженные отношения с клиентами, извлекая больше пользы, снижая издержки и совершенствуя бизнес-процессы.

Организации туристического бизнеса, безусловно, должны систематизировать отношения с потребителями, потому что согласно статистическим данным:

- 80 % выручки предприятию приносят 20 % клиентов;
- уменьшение оттока клиентов к конкурентам на 5 % в год приводит к росту выручки более чем на 25 %;
- на заключение сделки с новым покупателем затрачивается в 5-10 раз больше усилий и средств, чем на аналогичный договор с уже имеющимися клиентами;
- удовлетворенный клиент расскажет об удачной покупке в среднем 5 знакомым, а неудовлетворенный – минимум 10;
- около 50 % существующих клиентов компании не приносят прибыль из-за неэффективного взаимодействия с ними [3].

Принимая во внимание неоспоримые преимущества концепции управления взаимоотношениями с клиентами, можно сделать вывод, что в ближайшие годы многие отечественные предприятия, в том числе и туристские, всерьез задумаются о внедрении CRM. Развивающийся российский рынок представляет собой огромное поле для оптимизации процессов взаимодействия с клиентами. Туристским фирмам особенно необходим процесс установления контактов с клиентами.

В краткосрочной перспективе компания должна ставить цель получение информации о покупателях посредством Web-сайта и сделать это необходимо в три этапа:

1. получить имена и электронные адреса покупателей;
2. получить их почтовые адреса и номера телефонов;
3. получить информацию о покупательских предпочтениях своих клиентов.

Для каждого этапа устанавливаются определенные целевые значения, такие как: получение данных 80 % посетителей Web-сайта компании на первом этапе. Превращение 60 % из их числа в покупателей и получение от них требуемой информации; получение информации о покупательских предпочтениях всех клиентов с целью персонализации их будущих визитов для прямой почтовой рассылки, позволяющей реализовать цель увеличения числа повторных покупок.

Таким образом, важность сервиса непрерывно возрастает. Причинами являются: социальные программы, принимаемые различными странами; развитие общей индустрии сервиса и концентрация в ней все большего количества компаний и трудоспособного населения; нацеленность в своей деятельности многих фирм на конечного потребителя; развитие концепции всеобщего управления качеством в индустрии туризма.

Клиенты ожидают персонального обслуживания и рассчитывают, что компания уже в деталях знает подробности общения, которые они имели с ней, независимо от канала, посредством которого клиент связался с компанией. Покупатели видят компанию как единое целое, не выделяя в ее структуре отделы и подразделения. Они не звонят в отдел поддержки клиентов или отдел составления счетов, они связываются с Компанией.

Как следствие, компания и ее отделы должны быть реструктурированы для достижения максимальной эффективности во взаимоотношениях с покупателями путем полного обмена информацией о клиентах между подразделениями компании. Существует два основных подхода, с помощью которых можно достичь объединения рассредоточенных по отделам данных.

Первый подход подразумевает соединение разобщенных индивидуальных баз данных в единую систему. Обмен требуемой информацией в данном случае будет происходить через приложения и программное обеспечение, позволяющее получить доступ к сведениям, хранящимся в различных базах. В результате подобных изменений, сотрудник отдела маркетинга, к примеру, будет обеспечен неограниченным и легким доступом к информации, полученной и хранящейся в информационных базах других отделов компании (продаж, сервисного обслуживания и др.). Основные сложности, которые могут возникнуть у компании при использовании данного метода, связаны с различиями в организации баз данных и различиями в используемых программных продуктах, что затрудняет процесс создания единой информационной системы.

Другим способом является развертывание единой технологической платформы и создание единой базы данных для хранения и использования всей имеющейся в компании информации о клиентах. В каждом случае отдел будет вводить данные, и делать запросы из единой базы. Создание

единой базы данных о потребителях обеспечивает лучшее обслуживание клиентов фирмы.

Изменение структуры компании должно осуществляться таким образом, чтобы можно извлечь реальные преимущества от внедрения концепции CRM. В процессе реструктуризации необходимо уделить должное внимание распределению определенных функций между центром, подразделениями и конкретными сотрудниками.

На сегодняшний день большинство организаций выстроили свою структуру и процессы вокруг продуктов, а не вокруг клиентов. Осознание того, что в центре бизнес-процессов должен находиться потребитель, должно предшествовать решению компаний об установке CRM-систем.

Компания, внедряющая CRM, должна взглянуть на свою деятельность глазами своих реальных и потенциальных клиентов. Для этого необходимо выяснить у своих покупателей, в чем они действительно нуждаются, чего хотят и ждут от компании, что они получают от компании на самом деле. Полученные в результате подобного исследования данные о пробеле между ожиданиями клиентов и тем, что они получают, и определяют глубину и направление необходимых перемен.

Следует помнить, что управление отношениями с клиентами – это постоянный и развивающийся процесс. Поэтому необходимо проводить обучение всех новых сотрудников, поступающих на работу. На обучение персонала должно тратиться до 5 % бюджета внедрения CRM.

Таким образом, маркетинго-логистические процессы (качество обслуживания, доставка заказа в срок и в любое место, а также скорость оформления заказа) в технологии работы с существующими клиентами прямо влияет на их лояльность, а значит, на эффективность деятельности туристской фирмы.

Проведенные исследования показали, что туристские фирмы, которые частично пытаются применять в управлении элементы системы CRM, Интернет, сегментирование – имеют постоянных клиентов. Фирмы, которые не уделяют должного внимания клиентам, теряют их доверие.

Несмотря на небольшой период функционирования на туристском рынке, успешные компании занимают достойные позиции.

Менеджер обязан собрать, как можно больше информации и прогнозных оценок. Но в какой-то момент приходится довериться интуиции, пойти на риск. Во-первых, потому что даже правильное решение может при определенных обстоятельствах оказаться ошибочным, если оно принято слишком поздно. Во-вторых, потому что, как правило, такой вещи, как абсолютная уверенность, не существует.

Что входит в понятие достаточной информации для человека, принимающего решение? Дать ему количественное выражение невозможно, но совершенно очевидно, что действовать, располагая лишь 50 % фактов,

этого явно недостаточно. Исключение могут составлять очень азартные люди. В то же время 100 % необходимой информации никогда не удастся собрать. Приходится каким-то образом предвидеть существующий спрос, опираясь на опыт и интуицию. После того как преобладающая часть необходимой информации уже собрана, наступает момент, когда начинает действовать закон убывающей доходности. Вот почему известная степень риска совершенно необходима.

Для оценки степени риска при использовании потока информации в таблице приведены показатели, характеризующие эту информацию.

Таблица 1

**Показатели, характеризующие информацию
о клиентах туристской фирмы**

Характеристика информации	Полезная	Бесполезная
Достоверная	Inf 1	Inf 2
Недостоверная	Inf 3	Inf 4

Определение критерия эффективности информации возможно по соотношениям: достоверная / условно достоверная, полезная/ условно полезная.

Оптимальное взаимоотношение показателей определяется неравенством:

$$Inf\ 1 > Inf\ 2 > Inf\ 3 > Inf\ 4$$

Из этого неравенства следует, что задача менеджера состоит в поиске достоверной и полезной информации, которая является инструментом для принятия решений.

В современных условиях большую часть информации специалисты туристских фирм получают из Интернета. Для поиска и обработки информации при принятии эффективных управленческих решений, необходимо оценить ее полезность.

Для оценки эффективности принятия управленческого решения во внимание обязательно принимать фактор времени (*t*). При этом должно соблюдаться равенство:

$$Inf\ (n) = f\ (t)$$

Актуальность предложенной методики в практическом применении оправдана тем, что при возникновении споров при принятии управленческих решений более рациональные решения с учетом как положительного, так и отрицательного результата события могут быть приняты. Параметры вероятности и сроки уточняют необходимое решение в конкретной ситуации, например реализация горящих путевок. На рис. 1 представлена схема оперативного управления процессом принятия управленческих ре-

шений на основе предложенной методики. В основу методики положена CRM-концепция, которая позволяет совершенствовать отношения с клиентами туристских фирм

Приведя в действие механизм управления развитием и интеграцией, можно утверждать, что направление туристских потоков сменится с выездного на внутренний и въездной. Это даст импульс к развитию региона и города и позволит увеличить социальный и экономический эффект от туризма.

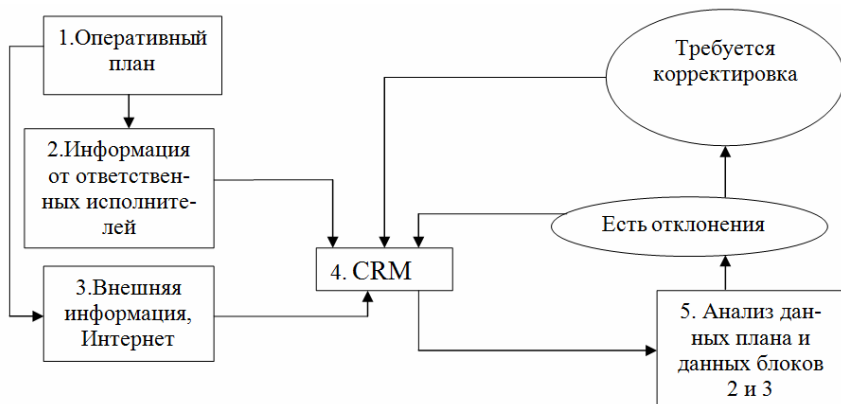


Рис. 1. Схема оперативного управления процессом принятия управленческих решений на основе полученной информации

Механизм действия этой схемы прост. Управляющий орган получает информацию из внешнего мира (блок 2), а также информацию о состоянии объекта управления (блок 3). Эта информация по каналам связи поступает в блок 4, где она перерабатывается в управляющем органе по тем или иным программам, в результате анализа данных (блок 5) выносятся решение и вырабатывается команда, передаваемая для отклонения или корректировки.

И так можно сделать вывод, что при правильном позиционировании товаров и услуг, продвижение которых возможно и необходимо организовывать с применением Интернет-инструментов оказываются более эффективными по сравнению с традиционными методами. Важно только, чтобы эти инструменты были в умелых руках. А менеджеры малых предприятий, к которым относятся турфирмы, должны грамотно пользоваться современными инструментами управления – одним из которых является Интернет, как модифицированный источник информации. С помощью Интернета турфирмы также получают информацию для выявления нового целевого сегмента.

Список литературы:

1. Голубкова Е.Н. Внедрение концепции CRM на предприятии // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 123-125
2. Дурович А.П. Маркетинговые исследования в туризме: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
3. Картышев С.В., Кульчитская И.Н., Поташников Н.М. Управление комплексом маркетинга на предприятии на основе CRM- технологии // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – № 2. С. 56-63.
4. Титюхин Н.Ф. Управление логистическими процессами в компании через CRM-систему // Логинфо. – 2002. – № 3. – С. 21-22.
5. Размаев М. CRM-управление отношениями с клиентами. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www/e-commerce/ru/biz-tech/implementation/management/crm/html>.

Секция 6

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

© Иванникова Н.И.♦

Орловский государственный технический университет, г. Орел

В настоящее время инновационная деятельность является синонимом успешного развития для каждого сектора экономики и одним из определяющих моментов в развитии отечественной пищевой промышленности, являющейся одним из ключевых факторов обеспечения национальной продовольственной безопасности России.

В условиях современной экономики без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны.

Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как они ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних [1].

Успех инновационной деятельности в пищевой промышленности в значительной степени определяется формами ее организации и способами поддержки. Генерирующими источниками для развития инноваций могут быть государство, предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, органы местного самоуправления, частные лица и т.д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным образом способствуют развитию пищевой промышленности и, в частности, ее инновационной составляющей [6].

Для того чтобы понять, как развивается инновационная деятельность в пищевой промышленности, необходимо проанализировать общую ситуацию, складывающуюся в этой сфере в России за последнее время.

В РФ значительно возросла доля предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. В табл. 1 представлены основные отрасли, в которых наибольшее число инновационно-активных предприятий [2, 4].

♦ Аспирант

Таблица 1

**Производство инновационной продукции
по отраслям экономики в 2007 году**

	Отгружено продукции, млн. руб.			Доля инновационной продукции в объеме отгруженной продукции, %	Инвестиции в основной капитал, млн. руб.
	Всего	За пределы РФ	Инновационно-активных предприятий		
Промышленность, всего	3538196	573458	154626	4,4	298339
электроэнергетика	285929	656	3456	1,2	23295
топливная	753762	152236	7304	1,0	120104
черная металлургия	352172	88335	17298	4,9	21416
цветная металлургия	398160	80210	6137	1,5	33562
химическая и нефтехимическая	241648	53827	16739	6,9	14887
машиностроение и металлообработка	672691	106803	69372	10,3	27672
лесная и деревообрабатывающая	153973	50591	4576	3,0	12639
промышленность строительных материалов	84986	744	3363	4,0	4239
легкая	55671	3643	1278	2,3	2452
пищевая	417562	22188	22418	5,4	31786
медицинская	28648	976	1367	4,8	1320

Проанализировав данные таблицы, можно отметить, что за период 2007 года большая часть инновационно-активных предприятий принадлежала отрасли машиностроения и металлообработки – 69372 предприятий, а на втором месте предприятия пищевой промышленности – 22418. Если же рассмотреть активность инновационной деятельности предприятий с точки зрения доли инновационной продукции в объеме отгруженной продукции, то можно сделать вывод, что здесь прослеживаются иные тенденции. Наибольшее количество отгруженной продукции имели предприятия отрасли машиностроения и металлообработки (10,3 %), химической и нефтехимической промышленности (6,9 %), а предприятия пищевой отрасли находятся на третьем месте (5,4 %).

Анализ данной таблицы позволяет сделать вывод о том, что инновационное развитие пищевой промышленности находится не на лидирующих позициях, что приводит к поиску новых научно-методических и практических методов изучения основополагающих моментов для ее развития в современных рыночных условиях с учетом геополитического положения России.

Как известно, развитие любого элемента идет от меньшего к большему, от простого к сложному. И для лучшего развития инновационной сфе-

ры пищевой промышленности в России необходимо сделать акцент на региональный уровень развития инновационной сферы, на все его элементы, факторы и определяющие. Поскольку от того как будет развиваться регион и какая ситуация будет складываться на региональном уровне, будет зависеть и ситуация в целом по стране [3].

Региональная инновационная политика в пищевой промышленности, за рубежом, иногда называемая «новой экономической географией», становится одним из наиболее важных этапов формирования национальной инновационной системы. В течение последних нескольких лет в результате теоретических дискуссий и общественного признания новых идей по национальному инновационному развитию, важность «региона» значительно возросла это обусловлено следующими причинами:

1. Становится общепризнанным фактом, что в условиях глобализации для любой страны важным условием устойчивости и экономической независимости становится ее внутренняя организация, включая способность как отдельных регионов, так и страны в целом быстро и чутко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры в промышленности, осуществлять быструю адаптацию за счет огромного арсенала средств инновационной политики в отрасли. Иными словами, соотношение между глобальным и локальным в российской политике принимает важное значение и многократно усиливает требования к высокой организации локальных систем. Это не столько касается их способности создавать новые технологические решения, сколько управлять экономикой, гибко изменяя ее параметры в направлении поддержания инновационной среды отрасли. Именно региональная среда во многом, на наш взгляд, будет определять конкурентоспособность на современном мировом рынке.

2. Важность «регионализации» инновационной политики в пищевой промышленности также связана с характером инновационного развития российской экономики. Постепенно уходит эпоха крупного стандартизированного производства, в котором доминируют крупные предприятия. Малый и средний бизнес начинает играть доминирующую роль, как наиболее приспособленный к быстрой смене технологий продуктов, который может создавать конкурентоспособную продукцию при многократно более низких капиталовложениях и который может быть конкурентоспособным даже при росте традиционных издержек за счет высокой добавленной стоимости. В такой экономике локальные альянсы ученых, предпринимателей и местной администрации являются значительным фактором достижения успеха на рынке.

3. «Регионализация» инновационной деятельности связана с особенностями самих «технологических ресурсов», их создания и использования.

4. Немаловажной причиной усиления роли регионального влияния на

развитие современной инновационной деятельности в пищевой промышленности является то, что в качестве своих значительных составляющих имеет процессы «изучать действующую» и «изучать взаимодействующую». То есть успех инновационной политики во многом зависит от того, насколько новые знания формируются в зависимости от характера задач при реализации планов экономического развития региона и насколько тесно взаимодействуют субъекты региона для обмена информацией [5].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что развитие инновационной деятельности в пищевой промышленности будет зависеть от маркетинга региона.

По мнению специалистов (И.В. Арженовский, А.П. Панкрухин, А.М. Лавров) региональный маркетинг является планомерным и системным процессом изучения состояния и тенденций развития территории региона с целью принятия рациональных решений (о сегментации рынков, выборе целевого рынка, обосновании маркетинговой стратегии выхода на рынок, разработке комплекса маркетинга и др.) [7-8]. В самой общей форме механизм действия регионального маркетинга основывается на совокупности ряда основных элементов, образующих взаимосвязанную систему, в которой они тесно переплетены и активно взаимодействуют для развития инноваций в пищевой промышленности.

Важнейшими из них являются:

1. Внешнеэкономические связи региона, их структура и принципы развития;
2. Правовые формы и методы регулирования деятельности региона и поддержки региональной пищевой промышленности;
3. Планирование как важное звено в процессе формирования потенциала пищевой отрасли региона;
4. Финансово-экономическая поддержка пищевой промышленности как стратегического сектора экономики, обеспечивающего национальную безопасность страны, реализуемая на уровне региона;
5. Формирование нового стиля поведения потребителей, ориентированного на национального производителя;

Таким образом, региональная инновационная политика, акцентированная на инструменты регионального маркетинга, представляется важным моментом на пути к созданию национальной инновационной системы в России в целом и в пищевой промышленности, в частности.

Список литературы:

1. Калинин М.Я. Инвестиции в инновации: Учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 356 с.
2. Наука России в цифрах – 2007: Статистический сборник. – М.:

ЦИСН, 2006.

4. Статистический сборник «Регионы России». – М., 2007.

5. Региональная экономика / Под ред. профессора Н.Г. Кузнецова, профессора С.Г. Тяглова. Серия «Учебники и учебные пособия». Ростов-н/Д: Феникс, 2006. – 320 с.

6. Астапов К. Инновации промышленных предприятий и экономической рост // Экономист. – 2007. – № 6. – С. 5-8.

7. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом – 2008. – № 1.

8. Ларин С.Н. Основные тенденции деятельности в регионе: зарубежный опыт и российская деятельность // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 5.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ, КООРДИНАЦИИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ, СОЦИАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

© Кандаурова Г.А.[♦], Кандауров Н.Н.[♥], Капорцева О.Н.[▲]

Белорусский государственный экономический университет,
Институт современных знаний им. А.М. Широкова,
г. Минск

В статье показана роль прогнозирования и планирования для осуществления координации социальной, инновационной и региональной политики, освещены методические вопросы планирования инновационного развития на макро-, мезо- и микроуровнях, оценки эффективности использования в народном хозяйстве республики результатов научно-исследовательских, опытно-технологических, опытно-конструкторских работ и инновационных проектов, изложены проблемы и даны рекомендации по их решению.

Стратегической целью устойчивого развития Беларуси является динамичное повышение уровня благосостояния, обогащение культуры, нравственности народа на основе интеллектуально-инновационного развития

[♦] Профессор кафедры Регионального управления, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Профессор кафедры Управления, кандидат экономических наук, доцент

[▲] Старший преподаватель кафедры Управления

экономической, социальной и духовной сфер, сохранение окружающей среды для нынешних и будущих поколений. Важнейшей задачей является переход на инновационный путь развития.

Для достижения стратегической цели и решения важнейших задач разрабатывается социально-экономическая политика, основными составляющими которой являются социальная, инновационная и региональная политики. Европейский союз решает задачи обеспечения координации всех составляющих экономической политики под вектором инноваций.

Основой формирования социальной, инновационной и региональной политики должны служить прогнозные расчеты показателей, характеризующих эти виды политики. На основе результатов прогнозов должна формироваться и совершенствоваться каждая из них. Для координации социальной, инновационной и региональной политики и их реализации необходимо осуществлять планирование. Если в планировании социального и регионального развития накоплен определенный опыт, то в планировании инновационного развития в Республике Беларусь в современных условиях делаются первые шаги. Его развитию должно придаваться особое значение, так как результаты инновационного развития оказывают существенное влияние на темпы экономического роста, уровень благосостояния народа и повышение конкурентоспособности продукции, отрасли, региона и экономики страны в целом.

Планирование инновационного развития предполагает научное обоснование целей, приоритетов, путей и средств их достижения. Его необходимо осуществлять на всех уровнях управления экономикой при их взаимодействии.

На макроуровне должны разрабатываться программы инновационного развития республики, государственные научно-технические программы (ГНТП), на мезоуровне – отраслевые и региональные программы. На микроуровне должно осуществляться планирование инноваций, предусматривающее разработку программы инновационного развития предприятия (долгосрочного инновационного плана) и текущего инновационного плана (плана научно-технического развития). В рамках инновационного плана (программы) должны разрабатываться инновационные проекты, включающие систему, взаимообусловленных и взаимосвязанных по срокам, ресурсам и исполнителям мероприятий по достижению поставленных целей на определенном направлении развития науки, техники, организации и управления предприятия.

Следует отметить, что в Республике Беларусь в последние годы усилено внимание к планированию инновационного развития. В частности, разработана Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы. В ней предусмотрена ускоренная разработка и освоение новых видов конкурентоспособной продукции и

передовых технологий, развитие новых институциональных и организационных форм инновационной деятельности, таких как научно-внедренческие и научно-технические центры, технопарки и других форм, развитие научного потенциала крупных предприятий и объединений в целях превращения их в саморазвивающиеся конкурентоспособные структуры [1]. Разрабатываются и реализуются также государственные научно-технические [2], отраслевые, региональные и другие программы.

Методология и практика разработки научно-технических программ, целевых комплексных программ и инновационных (инвестиционных) проектов постоянно совершенствуется. Однако многие вопросы остаются нерешенными. Это касается проблемы прогнозирования показателей, определения эффективности программ и проектов, финансового обеспечения их реализации.

Особое значение в процессе планирования инновационного развития должно придаваться оценке эффективности результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (проектов), на основе которой должны приниматься решения по отбору лучших проектов из возможных альтернативных вариантов для их инвестирования и использования результатов в производстве.

С этой целью разработана «Инструкция по оценке эффективности использования в народном хозяйстве республики результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ» [3]. В ней представлена методика определения экономического эффекта от использования результатов НИОКР и ОТР. Разработаны и утверждены Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь 31.08.2005 г. № 158 «Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» взамен действующих с 1999 г. методических рекомендаций [4]. Разработаны новые «Методические рекомендации по оценке эффективности научных, научно-технических и инновационных разработок» и утверждены Постановлением Национальной академии наук Беларуси и Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь 3.01.2008 г. № 1. Однако последние методические рекомендации и Правила направлены на упрощение расчетов экономической эффективности разработок и проектов. В то же время проблема повышения точности расчетов показателей экономической эффективности для принятия обоснованных решений по инновационному развитию остается не решенной. Главными составляющими для расчета экономической эффективности являются объем продаж новой и инновационной продукции, цены, затраты. Степень точности оценки возможного объема продаж во многом зависит от глубины маркетинговых исследований внутреннего и внешнего рынков. Что касается цен, то в «Правилах по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» отмечается, что прогнозируемые отпускные цены на продукцию на протяжении горизонта расчета принимаются ус-

ловно-постоянными. Следовательно, затраты на изготовление и реализацию должны быть тоже условно-постоянными. С одной стороны, с этим можно согласиться, поскольку неучтенный рост отпускных цен сгладит неучтенный рост цен на сырьевые и топливно-энергетические ресурсы и другие затраты на изготовление и реализацию новой продукции. Однако, необходимо учитывать, что цены на сырье, материалы, топливо, энергию и цены на готовую продукцию изменяются, как правило, разными темпами. Подтверждением этому является рост цен на газ в 2,14 раза в 2007 г. и доведение до предпрятий предельного норматива роста цен на продукцию в пределах 0,5-0,6 % в месяц. Это может оказать существенное влияние на результаты расчетов и привести к искажению показателей эффективности. Спорным также является вопрос определения экономической эффективности программы, проекта без учета изменения цен на материалы и готовую продукцию, даже если расчеты проводятся в условных единицах. По отношению к свободно конвертируемой валюте тоже существует вероятность изменения курса и инфляции. Поэтому должны рассчитываться прогнозные цены на новую, инновационную продукцию с учетом факторов внешней среды и прогнозные затраты дифференцированно по их элементам (с учетом изменения цен на приобретаемое сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы, темпов роста заработной платы и других затрат). Для этого необходимо создать информационную базу и постоянно ее уточнять с учетом изменения внешних факторов.

При прогнозировании затрат можно использовать индексный метод в процессе разработки прогнозной калькуляции себестоимости единицы продукции. Для этого надо знать долю затрат по элементам и индексы изменения цен на материалы, комплектующие изделия, заработной платы. На основе прогнозного уровня затрат можно рассчитать цену на новое изделие. Если определенная таким способом цена будет выше ожидаемой рыночной, должна ставиться задача спроектировать изделие с учетом целевой себестоимости. Расчет себестоимости в данном случае будет производиться исходя из предварительно установленной цены реализации (ожидаемой рыночной цены новой продукции), определенной на основе маркетинговых исследований. Для определения целевой себестоимости изделия величина прибыли, которую хочет получить производитель продукции, вычитается из рыночной цены.

В рыночных условиях определение цены на новую технику осуществляется в рамках «ценового коридора». Варьирование в ценовом коридоре происходит под влиянием различных факторов. Нижняя граница ценового коридора обычно представляет собой сумму себестоимости и прибыли. При определении верхней границы должен учитываться полезный эффект у потребителя с учетом технических параметров продукции и / или параметров качества.

Недостаточно обоснованным является выбор ставки дисконтирования, обеспечивающей требуемую доходность вложенных финансовых ресурсов. При ее обосновании не учитываются специфические риски, присущие инновационным проектам, целью которых является производство новой продукции. Это искажает возможные результаты реализации проекта, приводит к завышению чистого дисконтированного дохода, занижению срока окупаемости и искажению других показателей. Поэтому проекты, оцененные в процессе их обоснования как высокоэффективные, при практической реализации порой оказываются убыточными.

С целью эффективного использования финансовых ресурсов, определения последовательности осуществления инновационных проектов и оптимального их набора необходимо разрабатывать оптимальную инвестиционную программу с применением методов оптимизации. В качестве критерия оптимальности следует использовать чистый дисконтированный доход по проектам, а ограничивающих условий – инвестиции. Это будет шагом вперед по сравнению с применяемыми традиционными методами в процессе формирования перечня наиболее эффективных инновационных проектов [5].

Список литературы:

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007-2010 годы. – [Электронный ресурс] // Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы. – Минск, 2007. – Режим доступа: <http://belisa.org.by/gu>. Дата доступа: 17.11.2007.
2. Об утверждении государственных научно-технических программ: Постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 4 янв. 2006 г., № 5 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2006. – № 6. – 5/17078.
3. Инструкция по оценке эффективности использования в народном хозяйстве республики результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ: утв. Постановлением Совета Министров Респ. Беларусь 18.05.02. // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь № 57. – 5/10462.
4. Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: Постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, 31 авг. 2005 г., № 158. – [Электронный ресурс] // Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2005. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 25.01.2006.
5. Кандаурова Г.А., Капорцева О.Н. Методические вопросы планирования инновационного развития национальной экономики // Вести ИСЗ – 2008. – № 3. – С. 59-63.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© Кашкарева Е.А.[♦]

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

Для осуществления инновационного прорыва России понадобится определить национальные конкурентные преимущества, стратегические технологические приоритеты, построить инновационную инфраструктуру, разобраться с интеллектуальными ресурсами и выстроить взаимоотношения государства и бизнеса.

На рубеже XX и XXI веков экономический рост характеризуется ведущей ролью научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. Освоение новых технологий стало ключевым фактором рыночной конкуренции, основным средством повышения эффективности производства и улучшения качества товаров и услуг. В глобальной экономической конкуренции выигрывают страны, которые обеспечивают благоприятные условия для научно-технического прогресса, создающего условия для постоянного внедрения в производство новых видов техники, технологии, материальных ресурсов. Инновации играют в современной экономике первостепенную роль, являясь объективным элементом ее функционирования. Без нововведений невозможно обеспечить рост производительных сил, создать условия для эффективного развития производства [4].

Развитие инновационной деятельности стало общепризнанным направлением эффективного развития человеческого общества. Темпы ее ускорились, а масштабы инноваций продолжают нарастать. Особенно весомых результатов на этом направлении добились Япония, США, Германия и другие развитые страны. Можно говорить, что и в России имеются объективные предпосылки формирования инновационной экономики. В настоящее время Россия стала органичной и неотъемлемой частью общемирового политического и экономического пространства.

Тем не менее, существуют определенные трудности для российской экономики на пути инновационного прорыва [3]. К таким трудностям можно отнести:

- отсутствует сложившееся масштабное производство инновационной продукции;

[♦] Доцент кафедры Международных экономических отношений, кандидат экономических наук

- экономика в целом имеет низкую восприимчивости к инновациям и, как следствие, низкую скорость их внедрения;
- сохраняется глубокий разрыв между наукой и бизнесом, определяемый уже не столько ведомственными и организационными барьерами, сколько излишней ориентацией бизнеса на легкодоступный зарубежный инновационный ресурс;
- на территории России практически нет рынков, которые были бы готовы потреблять инновационную продукцию.

Успешный мировой опыт показывает, что основная часть инноваций создается в предпринимательском секторе и, прежде всего, в крупных корпорациях, которые занимаются организацией, финансированием и коммерциализацией исследований фундаментального и прикладного характера, разработкой крупных проектов, интегрирующих результаты инновационного поиска малых наукоемких компаний. Ряд новейших технологических разработок окупается только при условии их коммерциализации на уровне мирового рынка, доступного транснациональным корпорациям [1].

Российский бизнес в целом характеризуется низкой, по мировым стандартам, инновационной активностью компаний предпринимательского сектора – доля инновационно-активных предприятий не превышает 10-12 %.

В постиндустриальных странах практически все крупные компании-лидеры отраслей являются стратегическими новаторами, т.е. используют собственные НИОКР для усиления ограниченного набора ключевых компетенций, а аутсорсинг – для решения общих и непрофильных задач [4]. Интенсивность технологической модернизации в компаниях этих отраслей зависит также от экономических условий, определяющих прибыльность инвестиционных проектов по всей производственной цепочке – добыча, первичная и глубокая переработка, транспортировка и потребление, – а также от уровня развития наукоемких отраслей промышленности, обеспечивающих предложение широкого спектра вспомогательных технологий.

Крупные компании-лидеры российского сырьевого сектора сравнительно недавно приступили к формированию инновационных стратегий – лишь единицы при этом позиционируются как стратегические новаторы. Из всего спектра сырьевых отраслей металлургия – наиболее продвинутая в технологическом смысле отрасль, которая характеризуется высоким уровнем передела первичного сырья, наличием нескольких компаний, активно ведущих НИОКР [3]. Результатом этого стали: позитивная динамика технологической структуры, стабильно высокая инвестиционная активность, рост глобальной конкурентоспособности.

Многие крупные компании традиционного российского хайтека, особенно авиастроительные, находятся в наиболее сложном экономическом

положении, что связано как с ужесточением глобальной конкуренции в данной сфере, так и с непоследовательностью и противоречивостью государственной политики. В результате отрасль традиционного российского хайтека находится на грани утраты уникального научно-технического и инновационного потенциала, а не большое число проектов международного сотрудничества пока не обеспечивает надежной основы для возрождения национальных производителей. Не менее сложным является положение российского автомобилестроения, которое давно отстает от глобальных лидеров по темпам инновационного обновления.

Среди отраслей новой экономики в России лидируют телекоммуникационные компании. Особенность инновационной модели этих компаний – широкое внедрение передовых зарубежных сетевых технологий, локализация зарубежных технологических решений, активное продвижение новых услуг и продуктов на рынке [2]. Немногие компании формируют инновационные стратегии, связанные со ставкой на самостоятельную разработку новых технологий, целенаправленно проводят курс на построение, формирование и реализацию инновационных стратегий. Для того чтобы повысить наукоемкость продукции и, тем самым, сделать компании новой экономики в полном смысле высокотехнологичными, необходима целенаправленная системная работа с инновациями, которая включает в себя управление интеллектуальной собственностью, взаимодействие с государственными фондами поддержки НИОКР и инноваций, разработку методов и формирование процедур оценки инновационного потенциала, создание и поддержку венчурных фондов и прочей инновационной инфраструктуры – технопарков, ИТЦ, бизнес-инкубаторов.

Одним из главных источников генерации инноваций является малый инновационный бизнес, но он, к сожалению, находится сегодня в России в наиболее неблагоприятных условиях. Количество вновь создаваемых малых инновационных компаний с каждым годом снижается, а уровень технологий, которые они продвигают, становится менее конкурентоспособным. Большинство успешных малых и средних инновационных предприятий было создано в начале 1990-х годов, то есть на основе научного потенциала СССР. Это значит, что при сохранении сегодняшнего уровня и масштабов научных исследований в стране в скором времени просто не будет достойных технологий, которые смогут стать объектами коммерциализации для малых – как, впрочем, и для средних и крупных предприятий [1].

В России пока отсутствуют процедуры оценки научно-технического и, в целом, инновационного потенциала предприятий. Большинство промышленных предприятий и организаций, осуществляющих инновационную деятельность, не используют процедуры оценки эффективности. Это негативно сказывается на развитии инновационного потенциала как данных организаций, так и российской экономики в целом [2]. Разработка и

широкое распространение методик оценки позволит существенно повысить эффективность вложения в новые технологии, понять, какие предприятия и в какой степени занимаются инновациями, какие можно назвать высокотехнологичными, а какие – инновационными.

Государственная политика в современном виде не дает науке и наукоемким отраслям России тех стимулов и преимуществ, которые предоставляются соответствующим сегментам инновационных систем в развитых странах. Задача построения инновационной системы пока решается фрагментарно: каждая отрасль, каждый регион вынуждены делать это самостоятельно. Сейчас критически важно сформировать новую государственную стратегию в отношении взаимодействия науки и российского хайтека. Одна из ее задач – содействовать укреплению позиций тех отраслей и производителей, которые уже доказали свою способность конкурировать внутри страны и на мировых рынках.

В России пока немного компаний, достигших стадии инновационно-технологического развития. Очевидно, что существует настоятельная потребность в укреплении конкурентоспособных позиций российской экономики за счет повышения удельного веса компаний стратегических новаторов, ведущих крупные проекты НИОКР при поддержке государства. Дополнительный инновационный импульс может дать разработка новых принципов частно-государственного партнерства в инновационной сфере на основе использования как мирового, так и пока ограниченного отечественного опыта.

Из вышесказанного становится понятной необходимость поиска и развития условий или элементов, которые смогли бы обеспечить достижение главной цели, то есть перехода России к инновационной экономике.

Можно предложить ряд важнейших элементов такой стратегии:

1. Принять ряд законодательных актов, упорядочивающих взаимодействие научных организаций с бизнесом, в том числе пакет законов, регулирующих передачу и коммерциализацию технологий, деятельность государственных научных фондов, функционирование инновационной инфраструктуры, а также поправки в налоговый кодекс, создающие льготы малому наукоемкому бизнесу. Необходимо определить, чем занимается государство и за что отвечает бизнес в процессе строительства инновационной экономики. Мощным средством в гармонизации интересов бизнеса и власти могут стать специализированные государственные структуры и компании, занимающиеся стратегическим стимулированием инновационного пути российской экономики.
2. Сформировать федеральные целевые программы, обеспечивающие технологические прорывы в стратегически важных отраслях и направлениях, предусматривающие финансовую и организационную поддержку крупных частно-государственных проектов НИОКР. Это

не только программы, связанные с поддержкой технологических направлений, то есть бюджетные и бюджетно-частные средства. Нужно прорабатывать возможность и новых бюджетных инструментов, например, грантов или возможности компенсировать часть затрат, которые понес сам бизнес. Необязательно в рамках госпрограмм, но в рамках тех приоритетов, которые государство определило вместе с бизнесом.

3. Создать механизмы встраивания государственных НИИ и вузов в решение инновационных задач российского бизнеса, переориентировать прикладную науку на задачи бизнеса.
4. В приоритетном порядке ускорить применение налоговых, таможенных и иных льгот для российского наукоемкого бизнеса в рамках ТВЗ (техничко-внедренческих зон). Постараться создать инновационную инфраструктуру мирового уровня.
5. Необходимо выстроить эффективную систему защиты интеллектуальных прав собственности, не только в связи с патентами, но и другими правами ноу-хау.

Список литературы:

1. Дагаев А. Государственные гарантии для малого инновационного бизнеса // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 2. – С. 81-88.
2. Кузык Б., Яковец Ю. Россия 2050. Стратегия инновационного прорыва. – М.: Экономика, 2004.
3. Прохоров М. Русская инновационная головоломка // Эксперт. – 2008. – № 42 (631). – С. 71-74.
4. Уотерман Р. Фактор обновления: Пер. с англ. – М.: Дело, ЛТД, 2000.

ВЫБОР ЗНАЧЕНИЙ ПАРАМЕТРОВ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

© Кувшинов М.С.*

Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск

Инвестиционная привлекательность предприятий определяется с учетом остаточной стоимости основных фондов, величина которой зависит от значения параметров их амортизации. Предложено обос-

* Заместитель заведующего, доцент кафедры Бухгалтерского учета и финансов, кандидат технических наук, доцент

нование для выбора значений параметров амортизации основных фондов на основе остатков нераспределенной прибыли и рейтинга инвестиционной привлекательности предприятия для различных вариантов амортизации.

Необходимой стороной деятельности предприятий являются внешние инвестиции для расширения состава основных фондов и увеличения за счет этого дополнительной прибыли. Получение инвестиций связано с оценкой инвестиционной привлекательности предприятий, выполняемой как по отдельным показателям, например чистой нераспределенной прибыли [3], так и по комплексным рейтинговым оценкам качества инвестиционного климата [1].

К параметрам амортизации основных средств относятся срок полезного использования, способы начисления амортизации в системе финансового учета и методы начисления амортизации в системе налогообложения.

Примем значения сроков полезного использования в размере 3 года, 5 лет и 8 лет. При этом сроки полезного использования в системах учета и налогообложения могут быть меньше, равны и больше друг друга соответственно, что и позволит выявить основные тенденции влияния значения этих параметров на инвестиционную привлекательность предприятия. Нормативные варианты порядка начисления амортизации задаются в соответствии с Приказом Минфина РФ [2].

В целях уменьшения влияния посторонних факторов для рассматриваемых вариантов ограничимся набором исходных данных в виде стоимости основных средств в системах учета и налогообложения в 100 некоторых приведенных единиц стоимости и уставного капитала в 100 единиц. Результатом деятельности будет являться получение выручки (нетто) в 50 единиц при себестоимости в 15 единиц. При отличии способа амортизации в системе учета от линейного величина себестоимости, как зависящая от суммы амортизации, будет рассчитываться пропорционально величине амортизации за период. При отражении результатов начисления амортизации использованы следующие обозначения: Л – линейный способ и линейный метод; У – способ уменьшаемого остатка с коэффициентом ускорения 3, как наиболее явно выраженный представитель этого варианта; С – способ суммы чисел лет срока полезного использования; Н – нелинейный метод.

Сравниваемыми вариантами являются возможные сочетания способа начисления амортизации в системе учета и метода начисления амортизации в налогообложении при различных сочетаниях сроков полезного использования. Так обозначению Л5Н8 будет соответствовать линейный способ и 5 лет срока полезного использования в учете и нелинейный метод при сроке полезного использования 8 лет для налогообложения.

Прямыми следствиями изменения способа начисления амортизации основных средств по сравнению с линейным на варианты ускоренной амортизации являются изменение остаточной стоимости основных средств Φ_{OC} , себестоимости продукции CC , и появления отложенных налоговых активов $ОНА$ в составе основных фондов Φ_{OF} и отложенных налоговых обязательств $ОНО$ в составе долгосрочных обязательств $\Phi_{ДО}$. Указанные изменения сказываются на зависимые от этого стоимость основных фондов Φ_{OF} и всех активов Φ_A , величину чистой прибыли $ЧП$, долгосрочных обязательств $\Phi_{ДО}$ и величину собственных источников капитала $\Phi_{СИ}$ в части нераспределенной прибыли $НПП$.

Отражение $ОНО$ текущего периода при расчетах по налогу на прибыль в процессе расчета чистой прибыли $ЧП$ появляется при превышении амортизации в системе налогообложения над амортизацией в системе учета и выражается в увеличении долгосрочных обязательств $\Phi_{ДО}$ и в уменьшении величины краткосрочных обязательств $\Phi_{КО}$. Учет $ОНО$ предыдущих периодов при уплате налога на прибыль выражается в уменьшении $\Phi_{ДО}$ и в увеличении $\Phi_{КО}$ без изменения баланса.

Исчисление $ОНА$ текущего периода при расчетах по налогу на прибыль в процессе расчета чистой прибыли $ЧП$ появляется при превышении амортизации в системе учета над амортизацией в системе налогообложения и выражается в увеличении величины основных фондов Φ_{OF} и в увеличении зависимых величин всех активов Φ_A , величины краткосрочных обязательств $\Phi_{КО}$ и общей суммы источников капитала $\Phi_{И}$. Погашение $ОНА$ предыдущих периодов при уплате налога на прибыль выражается в уменьшении Φ_{OF} , Φ_A , $\Phi_{КО}$ и $\Phi_{И}$.

Следует отметить, что величина $ОНА$ составляет часть разности начисленных величин амортизаций, а разность исчисленных и погашенных величин $ОНА$ зависит от момента исчисления и погашения.

При равных сроках полезного использования основных средств, в том числе для систем учета и налогообложения, выбор ускоренных способов начисления амортизации в учете по сравнению с линейным способом и выбор линейного метода начисления амортизации для налогообложения, приводит к отражению меньшей остаточной стоимости основных средств. Кроме этого выполняется исчисление $ОНА$ в текущих периодах и погашение $ОНА$ за предыдущие периоды. Аналогично, при равных сроках полезного использования основных средств, в том числе для систем учета и налогообложения, выбор ускоренных способов начисления амортизации в учете по сравнению с линейным способом и выбор нелинейного метода начисления амортизации для налогообложения, приводит, в основном, к отражению меньшей остаточной стоимости основных средств, что находит выражение в уменьшении показателей стоимости основных фондов

$\Phi_{Оф}$, величины всех активов Φ_A и чистой прибыли $ЧП$, а также величина собственных источников капитала $\Phi_{Сп}$.

Подобным образом при равных сроках полезного использования основных средств, в том числе для систем учета и налогообложения, выбор линейного способа начисления амортизации в учете и выбор нелинейного метода начисления амортизации для налогообложения, приводит к отражению *ОНО* в текущих периодах и учету *ОНО* за предыдущие периоды. В случае превышения учтенных сумм *ОНО* за прошлые периоды над суммами *ОНО*, отраженными в текущем периоде, направление изменения тех же показателей будет противоположным.

В рассматриваемой модели не предполагается использование чистой прибыли на расширение производства, а в противном случае следует определить зависимость по учету такого распределения. Поэтому сравнимым показателем финансово-хозяйственной деятельности будет нераспределенная прибыль *НРП*, которая отражает накопление чистой прибыли во времени, поскольку собственно чистая прибыль отражается за год и на начало каждого года равна нулю. Для более простой, но быстрой экспресс-оценки влияния значений параметров амортизации основных средств на инвестиционную привлекательность предприятия допустимо ограничиться на первом этапе установлением их влиянием на величину нераспределенной прибыли *НРП*, которая комплексно характеризует результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Зависимости основных фондов $\Phi_{Оф}$, оборотных средств $\Phi_{Обс}$ и нераспределенной прибыли *НРП*, от значений параметров вариативных элементов являются промежуточными элементами расчета оценки качества инвестиционного климата предприятий на основе рейтинговой оценки, предлагаемой автором в [1].

Сравнительное сопоставление лучших вариантов для различных сочетаний по способам и методам амортизации при различных сочетаниях сроков полезного использования применительно к формированию нераспределенной прибыли показано на рис. 1.

Сравнительное сопоставление лучших вариантов для различных сочетаний по способам и методам амортизации при различных сочетаниях сроков полезного использования применительно к формированию рейтинговой оценки качества инвестиционного климата с использованием результатов работы автора [1] показано на рис. 2.

Анализ приведенных на рис. 1 и рис. 2 зависимостей показывает, что в рамках рассматриваемого периода, кроме второго года, вариант линейного способа и линейного метода при различных сочетаниях сроков полезного использования соответственно предпочтительнее других.

В рамках второго года «быстрая» амортизация нелинейным методом в налогообложении дает заметный эффект, но не более этого периода.

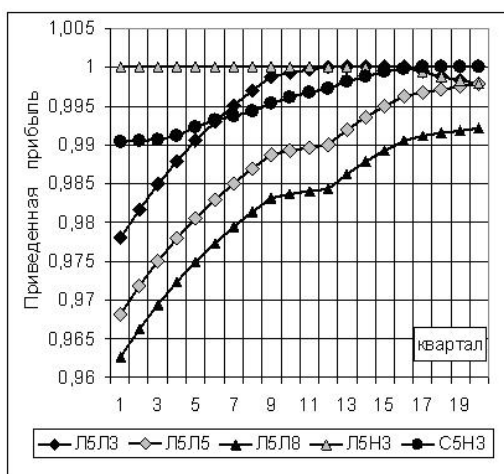


Рис. 1. Зависимость нераспределенной прибыли от вариантов амортизации

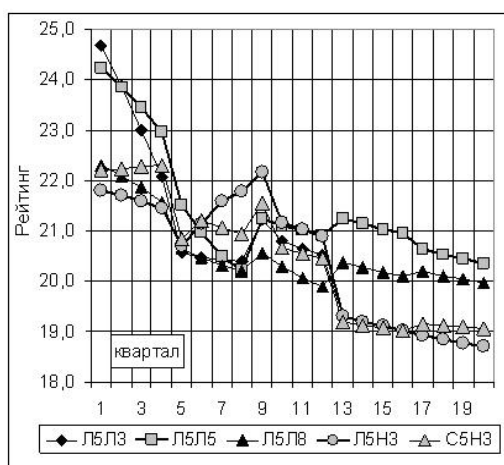


Рис. 2. Зависимость рейтинга инвестиционного климата предприятий от вариантов амортизации

В остальных периодах, по-прежнему предпочтительнее два линейных варианта амортизации.

Подводя итог рассмотрению выбора значений параметров амортизации основных фондов можно сделать обобщающий вывод о том, что для более высоких величин нераспределенной прибыли $НРП$ и рейтинга инвестиционного климата предприятий $R_{икп}$ предпочтительнее варианты, при которых в прогнозируемой перспективе по сравнению с альтернативными вариантами не уменьшается стоимость основных фондов и собственных источников капитала, а также не увеличивается себестоимость продукции.

Список литературы:

1. Кувшинов М.С. Методология формирования инвестиционного климата предприятий. – М.: «Издательский Дом ИНФРА-М», 2008. – 272 с.
2. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (с изм. и доп. от 18 мая 2002 г., 12 декабря 2005 г., 18 сентября, 27 ноября 2006 г.) // СПС ГАРАНТ.
3. Экономика предприятий: Учебник для вузов. 4-е изд. / Под ред. акад. В.М. Семенова. – СПб.: Питер, 2007. – 384 с.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ ИНТЕНСИВНОГО И ЭКСТЕНСИВНОГО ТИПА

© Павлов К.В.♦

Белгородский государственный университет, г. Белгород

В статье предлагается классификация инвестиций и инноваций с учётом влияния последствий их реализации на усиление интенсивного характера общественного воспроизводства. В этой связи выделяются инвестиции и инновации экстенсивного и интенсивного типа, а в последней группе выделяют также инвестиции и инновации, влияющие на различные направления интенсификации производства: трудосберегающее, фондосберегающее и пр. Рассматриваются отраслевые и региональные особенности процесса интенсификации, а также возможные направления совершенствования хозяйственного механизма с точки зрения их влияния на процесс интенсификации.

В последнее время всё больше внимания уделяется вопросам формирования в России инновационной экономики, что совершенно справедливо, т.к. это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экс-

♦ Заведующий кафедрой Мировой экономики, доктор экономических наук, профессор

порта сырьевых ресурсов. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока ещё нередко отождествляют с сырьевым придатком капиталистического мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народнохозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни.

Однако это только в целом, а в каждом конкретном случае вложение инвестиций в инновационные сектора далеко не всегда способствует росту прибыли и доходов – так, в фундаментальной науке известно немало случаев, когда вложение средств не только не окупалось, но и приводило к негативным результатам. Кстати, руководство России в последнее время нередко критикует различные ведомства и организации в связи с тем, что существенные инвестиции в создание нанотехнологий пока ещё не дают ожидаемого результата. В этой связи совершенно справедлива постановка вопроса о том, насколько эффективны те или иные инвестиции и инновации.

Однако, на наш взгляд, в современных условиях этого не достаточно и кроме осуществления социально-экономической оценки эффективности инвестиций и инноваций необходимо осуществлять оценку последствий внедрения инвестиций и инноваций с точки зрения их влияния на усилие процессов интенсификации общественного воспроизводства. В этой связи нами предлагается выделять инвестиции и инновации интенсивного или экстенсивного типов в зависимости от того, способствуют ли результаты их внедрения соответственно интенсификации или, наоборот, процессу экстенсификации. Важно также в общей структуре инвестиций и инноваций выделять удельный вес, долю каждой из этих двух групп. Целесообразность осуществления такого рода классификации инвестиции и инноваций во многом объясняется тем обстоятельством, что в последнее время существенно возросла актуальность использования интенсивных методов хозяйствования. Прежде всего, это связано с демографическим кризисом последних лет – как известно, на 1000 жителей России умерших сейчас приходится в 1,5 раз больше, чем родившихся (приблизительно 15 человек против 10). В этой связи осуществление мероприятий трудосберегающего направления интенсификации представляется весьма своевременным и эффективным.

В других странах могут быть актуальными и иные направления интенсификации. Так, например, в среднеазиатских странах СНГ – Узбекистане, Туркмении, Таджикистане, Киргизии исключительно важным являются водосберегающее направление интенсификации общественного производства. В Японии, где сравнительно немного крупных месторождений природных ресурсов, весьма актуально материалосберегающее направле-

ние интенсификации, здесь же в связи с крайне ограниченным характером земельных ресурсов большое значение имеет также землесберегающее направление интенсификации. В большинстве стран мира весьма актуально энерго- и фондосберегающее направления.

Более того, даже в разных регионах одной и той же страны актуальными могут быть разные направления интенсификации: на Дальнем Востоке и на Севере России большое значение по-прежнему имеет трудосберегающее направление, в старопромышленных регионах Урала – в Свердловской области, Удмуртской Республике, Челябинской области – крайне актуально фондосберегающее направление интенсификации. В Белгородской области, где на высоком уровне развиты металлургическая и горнодобывающая отрасли промышленности очень эффективно осуществление мероприятий материалосберегающего направления. Таким образом, кроме выделения двух групп инвестиций и инноваций, способствующих интенсификации, в первой группе целесообразно выделить несколько групп, соответствующих разным направлениям интенсификации – трудо-, фондо-, материалосберегающему и т.д. в соответствии с региональной, отраслевой и структурной спецификой экономики той или иной страны. Напомним, что говоря о процессах экстенсификации и интенсификации, имеются в виду два принципиально различающихся способа достижения производственной цели [3]. При одном происходит количественное увеличение использования ресурса, при втором на единицу выпуска продукции при решении производственной задачи экономится ресурс. Целесообразно определять поэтому интенсификацию производства как реализацию мероприятий, имеющих своим результатом экономию стоимости совокупности применяемых ресурсов. Ресурсосберегающим направлением интенсификации производства является реализация мероприятий, в результате которых экономится ресурс, например, живой труд. Таким образом, предложенный подход понимания процесса интенсификации позволяет говорить и об интенсификации производства, и об интенсификации использования отдельных факторов производства, не отождествляя эти понятия.

Интенсификация общественного производства является одной из важнейших тенденций развития мировой экономики. Особенно эта тенденция проявляется в развитых капиталистических странах. Это объясняется тем обстоятельством, что интенсификация, важнейшим фактором которой является научно-технический прогресс, является обязательным условием и материально-технической основой существенного повышения социально-экономической эффективности и ускорения темпов развития народно-хозяйственного комплекса страны. Интенсификация производства является также одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности отечественной продукции [1].

Действительно, в современных условиях именно наукоемкие технологии – роботизация, биотехнология, электронно-вычислительная техника позволяют достигать высоких стандартов, уровня и качества жизни. Достаточно сказать, что Япония, не имеющая сколько-нибудь серьезных запасов природных ресурсов, стала одной из ведущих держав мира благодаря, прежде всего, эффективному использованию научно-технического потенциала, причем далеко не только своего (как известно, Япония является крупнейшим импортером лицензий). То же самое можно сказать и про другую быстроразвивающуюся страну – Южную Корею.

Значение процесса интенсификации в связи со все более возрастающей дефицитностью невоспроизводимых природных ресурсов в обозримой перспективе еще более возрастет. Вместе с тем во многих постсоциалистических странах в последнее время темпы и уровень интенсификации производства все еще недостаточно высоки. Все это справедливо и для стран СНГ, в том числе для России и Украины. И это при том, что в советский период о необходимости всемерной интенсификации говорилось на всех уровнях общественной иерархии, в том числе и на самом высоком.

Развитие российской экономики до последнего времени преимущественно было связано с использованием экстенсивных факторов (недозагруженными мощностями и незанятой рабочей силой, а также внешней конъюнктурой). Однако ускорение социально-экономического развития, намечаемое на ближайшее десятилетие, не может основываться на весьма ограниченных по своим возможностям экстенсивных факторах. Необходимо использовать качественно новый физический и человеческий капитал, а также результаты благоприятных условий хозяйствования. Чтобы ускорить экономический рост, необходим поиск новых, устойчивых источников развития и активизация процесса интенсификации производства.

Актуальность перехода на интенсивный способ хозяйствования определяется также и тем, что в трудные годы экономического спада проблемам интенсификации не придавалось должного значения. В настоящее время, когда возникли благоприятные предпосылки развития, интенсификация предполагает вовлечение в общественное производство всего имеющегося потенциала страны и все более рационального его использования.

Раньше, в условиях плановой экономики в России о необходимости всемерной интенсификации экономики постоянно говорили руководители всех уровней [2]. Многое в этом направлении делалось: внедрялись новые технологии на предприятиях, ускоренными темпами развивались фундаментальная и прикладная наука, в стране были широко развиты изобретательство и рационализация, причем в этой деятельности наша страна занимала одно из первых мест в мире. Другое дело, что новинки у нас не

всегда оперативно внедрялись, в то время как в передовых странах за любое усовершенствование на производстве специалисты получают хорошее вознаграждение. В Японии, к примеру, в фирмах существуют кружки качества, деятельность которых стимулирует проявление инновационной активности трудящихся этих фирм, как с материальной, так и с моральной точек зрения.

Необходимость в стране перехода к рыночным отношениям многие специалисты объясняли также и обстоятельством, что рынок должен был еще более повысить уровень интенсификации общественного производства, главным фактором которой является НТП. Однако результат получился прямо противоположным. В последнее время не только не произошло усиления интенсивного характера производства, существенного повышения темпов его роста, но и значительно снизился уровень интенсификации. На это указывают следующие факты. Такой важный показатель интенсификации, каким является производительность труда, существенно снизился (в сельскохозяйственных предприятиях, например, за десятилетний период рыночных реформ этот показатель снизился более чем на 20 %, соответственно затраты труда на производство центнера зерна за это же время возросли с 1,6 человеко-часов до 2,4). О снижении уровня интенсификации российской экономики в переходный к рыночным отношениям период свидетельствуют и другие показатели. В последнее время почти во всех отраслях существенно уменьшились коэффициенты обновления основных фондов. Это привело к тому, что на многих предприятиях степень их износа приближается к 100 %.

Тенденция снижения темпов интенсификации производства в условиях рыночной реформы проявляется в разных регионах страны. В итоге средний уровень технооснащенности и конкурентоспособности российской экономики еще более отдалился от мировых стандартов. В целом темпы внедрения новых технологий в промышленности России в 1990-х годах резко снизились: если удельный вес предприятий и организаций, осуществляющих разработку и использование нововведений, в начале рыночных реформ превышал 16 %, то сейчас этот показатель составляет около 5 %. Особенно низка инновационная активность в сельскохозяйственном машиностроении и промышленности строительных материалов. А общая доля новой и усовершенствованной продукции составляла в последнее время лишь около 12 % от всего объема отгруженной продукции инновационно-активных предприятий.

В переходный к рынку период многие руководители об интенсификации экономики вспоминают редко, хотя именно интенсификация является по-прежнему важнейшим фактором роста социально-экономической эффективности производства и конкурентоспособности продукции. В этой связи нелишне напомнить, что основу экономического потен-

циала развитых стран составляют новейшие наукоемкие производства: роботизация, геновая инженерия, биотехнология и т.п. Поэтому чтобы в обозримой перспективе существенно повысить уровень и качество жизни россиян, необходимо принять срочные меры для повышения эффективности и темпов роста интенсификации производства.

Особенно это актуально для регионов с высоким инновационным потенциалом, к которым относятся, например, регионы Урала, традиционно являющиеся флагманами российского ВПК. Инновационные процессы в такого рода регионах в последнее время существенно затормозились. На предприятиях машиностроительного комплекса снизился удельный вес новых изделий в общей структуре выпускаемой ими продукции, слабо идет внедрение новых технологий, научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок.

Список литературы:

1. Андреев В.А., Павлов К.В. Интенсификация общественного производства в свете институциональной теории / Общество и экономика. – 2006. – № 6. – С. 152-162.
2. Александров Г.А. Курсом интенсификации. – М.: Экономика, 1998. – 158 с.
3. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределённости рыночной среды. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.

МЕТОДИКИ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЁТА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Пономарева А.Н.♦

Нижегородский филиал государственного университета
– Высшая школа экономики, г. Нижний Новгород

В настоящей статье уточнен порядок учета инновационной деятельности на различных стадиях осуществления инновационного проекта. Предлагаются способы финансового и управленческого учета применительно к инновационной деятельности организаций.

Данную информацию рекомендуется использовать для развития содержания таких дисциплин, как финансовый и управленческий учет в учебном плане студентов экономических специальностей ВУЗов, а также в системе подготовки и повышения квалификации специалистов учетно-финансового профиля. Предлагаемый в докладе

♦ Ассистент кафедры Бухгалтерского учета и аудита

обзор методик учета представляет интерес для ученых-аналитиков, а также имеет важное прикладное значение.

Учет инновационной деятельности охватывает учет затрат, доходов и результатов, получаемых на каждой стадии реализации проекта, отображенных на рис. 1.



Рис. 1. Стадии реализации проекта

Концептуальная и предпроектная стадии связаны с работой отделов по развитию бизнеса и модернизации производства. На концептуальной стадии происходит выбор стратегии развития производства, выбор того этапа производственного процесса, на котором предполагается внедрить улучшения. Поскольку эти процедуры связаны с текущей работой отдела, никаких дополнительных затрат организация не несет. Предпроектная стадия, напротив, может быть связана с дополнительными затратами на проведение различных испытаний, пробные пуски, внедрения в производство новых технологий. В то же время пробные внедрения улучшений могут приносить организации дополнительные выгоды.

Стадия под названием «Выбран проект» на самом деле не является стадией, как таковой. Это просто важный переходный этап между предпроектной стадией и стадией проектирования, которая, в отличие от предыдущей, осуществляется уже в рамках конкретного выбранного проекта. Стадия проектирования предполагает текущую работу планово-экономического отдела во взаимодействии с отделом модернизации производства.

На стадии реализации проекта уже начинают накапливаться затраты по самому проекту, по устранению возможных отклонений от плана, од-

новременно с этим накапливаются и текущие выгоды связанные с проектом.

Закрытие проекта предполагает анализ результатов внедренного проекта, возможные продажу или утилизацию оборудования и роспуск команды проекта.

Методика финансового учета инновационной деятельности сформулирована автором на базе ряда рассмотренных моментов данного учета, отраженных в учебных изданиях [1, С. 145; 2, С. 44], а также нормативных рекомендаций по бухгалтерскому учету [3, разд. I, III, VIII; 4, разд. I, II].

Способы отражения в финансовом учете реализации инновационного проекта на разных его стадиях сгруппированы и отражены в табл. 1.

Таблица 1

Способы финансового учета инновационной деятельности

Стадия реализации инновационного проекта	Для собственных нужд		На продажу	
	Расходы	Доходы	Расходы	Доходы
концептуальная	1)Д 26 К 10, 70, 69, 02, 60 2)Д 90-2 К 26	Если возникают, имеем цепочку: 1)Д 43 К 10, 70, 69, 02, 60, 43, 21 2)Д 62 К 91-1, 90-1	1)Д 26 К 10, 70, 69, 02, 60 2)Д 90-2 К 26	Если возникают, имеем цепочку: 1)Д 43 К 10, 70, 69, 02, 60, 43, 21 2)Д 62 К 91-1, 90-1
предпроектная	1)Д 26, 97 К 10, 70, 69, 02, 60 2)Д 90-2 К 26			
проектная	1)Д 26 К 10, 70, 69, 02, 60 2)Д 90-2 К 26			
стадия реализации	Д 08-5, 23 К 10, 70, 69, 02, 60, 68	Д 62 К 90-1, 91-1	Д 91-2 К 10, 70, 69, 02, 60, 43, 21, 68	Д 62 К 91-1
стадия завершения				

Согласно приведенной в таблице схеме, до момента реализации проекта все расходы по нему учитываются на счете 26 «Общехозяйственные расходы», если они связаны с текущей работой административных отделов предприятия, и на счете 97, если организуются экспериментальные производства, пробные запуски продуктов, технологий. В то же время, все полученные в ходе первых трех стадий доходы могут быть выражены в составе выручки предприятия с отражением на счетах 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы».

На этапе реализации проекта возникают существенные различия между созданием инноваций для собственных нужд и на продажу. Всё, что касается производства инноваций на продажу, может быть отнесено в состав прочих доходов и расходов с использованием счета 91 «Прочие до-

ходы и расходы», так как данная деятельность не может являться для организации основной. Дело в том, что предприятие, работающее в инновационной отрасли, будет квалифицировать свою деятельность не как инновационную, а как основную. При создании инноваций для собственных нужд нами предложено два пути их учета. Первый из них – применение инноваций в составе специально организованного вспомогательного производства. В данном случае для учета инноваций используется счет 23 «Вспомогательное производство». Второй способ учета – капитализация ценности созданных инновационных технологий или продуктов на счете 08-5 в составе нематериальных активов. Использование в учете счета 23 предложено для простоты и удобства идентификации всех связанных с внедрением инновации доходов и расходов, однако при желании можно ограничиться аналитическими записями на счете учета деятельности того производства, в которое внедрены инновации.

Финансовый учет инновационной деятельности предполагает учет затрат, доходов и результатов не в разрезе отдельного проекта, а в целом по предприятию. Отдельные проекты могут быть выявлены только при использовании аналитических записей на счетах бухгалтерского учета.

Для получения более подробной информации удобно использовать управленческий учет, в котором расходы на инновационную деятельность учитываются отдельно от учета обычной деятельности организации в составе дискреционных расходов, или расходов производимых по инициативе самой организации, а не по нормативам, правилам и обязательствам [1, С. 144-145]. Управленческий учет отвечает требованиям руководства к качеству данных для принятия решений и потому может выражаться в сборе и упорядочении всех доступных данных, полезных для принятия решений по конкретному инновационному проекту. Они могут выражаться не только в денежных, но и в натуральных измерителях и обновляться по мере появления новых актуальных данных (с произвольной периодичностью) [5, С. 2-3].

Формальная сторона управленческого учета по конкретному проекту состоит в следующем. На расходы по проекту составляется отдельная смета – бюджет стратегической инициативы, который может быть включен в бюджет соответствующего центра прибыли в виде ожидаемых доходов и затрат. Соответственно на специально открытых счетах ведется учет фактических доходов и расходов от проекта, которые сразу же сопоставляются с бюджетными значениями, производятся необходимые корректировки.

Не следует забывать, что целью сбора данной информации является получение базы для последующего анализа и принятия управленческих решений. Поскольку управленческие решения могут базироваться не только на внутренней информации, но и на внешних данных, скажем по

конъюнктуре рынка или по загруженности отрасли, удобнее иметь дело с таким направлением в учете, как стратегический учет, а в частности со стратегическим управленческим учетом.

Например, А.Н. Щемелев [6, С. 76] разработал модель стратегического учета инноваций, в которой для управленческого учета предполагается рассматривать не только такие объекты как бизнес-единица, сегмент деятельности, денежные потоки, затраты, доходы, результаты, но и факторы эффективности использования системы учета, факторы макро и микро-среды (человеческий капитал), критические факторы (темп роста доли рынка). Способы организации стратегического учета, предлагаемые названным автором отражены в табл. 2.

Таблица 2

**Варианты организации учета инновационной деятельности
в работе А.Н. Щемелева**

Система фин. и упр. стратегического учета инноваций	Стратегический учет затрат доходов и результатов	
	Стратегический финансовый учет	Стратегический управленческий учет
Стратегический финансовый учет без стратегического управленческого учета	30 Материалы 31 Затраты на оплату труда 32 Отчисления на социальные нужды 33 Амортизация 34 Прочие затраты 35 Расходы по инновационной деятельности 39 Остатки материальных ценностей 90 Продажи 99 Прибыли и убытки	Для малых и средних предприятий как правило не организуется или проводится периодически
Стратегический финансовый учет с интегрированным стратегическим управленческим учетом	30 Материалы 31 Затраты на оплату труда 32 Отчисления на социальные нужды 33 Амортизация 34 Прочие затраты 35 Расходы по инновационной деятельности 39 Остатки материальных ценностей 90 Продажи 99 Прибыли и убытки	10 Материалы 20 Основное производство 23 Вспомогательное производство 25 Общепроизводственные расходы (ОПР) 26 Общехозяйственные расходы (ОХР) 27 Результаты производственной деятельности
Стратегический финансовый учет с дезинтегрированным стратегическим управленческим учетом	30 Материалы 31 Затраты на оплату труда 32 Отчисления на социальные нужды 33 Амортизация 34 Прочие затраты 35 Расходы по инновационной деятельности 39 Остатки материальных ценностей 90 Продажи 99 Прибыли и убытки	Стратегический управленческий учет организуется предприятием по своему усмотрению

Можем сделать предположение, что в целях повышения полезности анализируемой информации с учетом принципа разумной экономии предприятий, занимающимся инновационной деятельностью параллельно с основной было бы удобнее не менять специфику финансового учета, а сконцентрироваться на повышении удобства управленческого учета для принятия управленческих решений и в нем применить классификацию по элементам затрат с использованием счетов:

- 30 Материалы;
- 31 Затраты на оплату труда;
- 32 Отчисления на социальные нужды;
- 33 Амортизация;
- 34 Прочие затраты;
- 35 Расходы по инновационной деятельности;
- 39 Остатки материальных ценностей;
- 90 Продажи;
- 99 Прибыли и убытки.

Для преобразования данных, отраженных в финансовом учете в данные управленческого учета предлагаем использовать схему трансформации счетов, приведенную в табл. 3.

Таблица 3

**Трансформация счетов финансового учета
в счета управленческого учета**

Вид затрат	Счета финансового учета	Счета управленческого учета
Материальные затраты	10	30
Затраты на оплату труда	70	31
Единый социальный налог	69	32
Амортизационные расходы	02	33
Общепроизводственные расходы	25	34
Общехозяйственные расходы	26	34
Расходы на подготовку и освоение нового производства	97	35
Расходы инновационного вспомогательного производства	23	35

Таким образом, в данной работе автор постаралась отразить существующие варианты учета инновационной деятельности, а также предложила к использованию свою методику её финансового и управленческого учета. Вышеизложенные предложения могут быть полезны организациям, занимающимся инновационной деятельностью и, в связи с этим, сталкивающимся с проблемой её учёта. Также рассмотренную методику было бы полезно изучать в ВУЗах в курсах таких дисциплин как бухгалтерский финансовый и бухгалтерский управленческий учет.

Список литературы:

1. Ивашкевич В. Бухгалтерский управленческий учет. – М.: ЮристЪ, 2003. – 616 с.
2. Шнейдман Л.З. Учет новых видов имущества и операций. – М.: Бухгалтерский учет, 1993. – 112 с.
3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкция по его применению. Утв. приказом Министерства Финансов РФ от 31 октября 2000 г. № 94н (ред. от 18.09.2006).
4. ПБУ 10/99: Расходы организации: Положение по бухгалтерскому учету. Утв. приказом Министерства Финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (ред. от 27.11.2006).
5. Замотаева О.А. Управленческий учет: Пособие для студентов очного и заочного обучения экономических специальностей. – Нижний Новгород, 2007. – 83 с.
6. Щемелев А.Н. Стратегический учет инноваций в коммерческой организации: теория и методология // 08.00.05, диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Ростов-н/Д, 2007.

ОТЛИЧИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОТ ДРУГИХ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

© Сёмченко О.С.*

Новосибирский государственный университет
экономики и управления, г. Новосибирск

В современных условиях все больше внимания уделяется инновационным процессам, их воплощение в новых продуктах является основой экономического развития страны. Однако их реализация требует значительных финансовых вложений и сопровождается высоким уровнем риска, что не приемлемо для обычных способов финансирования. Вот почему все большую актуальность приобретает венчурное инвестирование и его особенности.

Особенности венчурного предпринимательства, ставшие классическими, были заложены еще на начальном этапе становления данной отрасли ее основателями (Т. Перкинс, Ю. Клейнер, Ф. Кофилд, Б. Байерс и др.). В

* Кафедра «Финансов»

50-60-е годы они разработали новые концепции организации финансирования: создание партнёрств в виде венчурных фондов.

«Технологический бум», пришедший в конце 1990-х годов, за короткое время переместил отрасль венчурного капитала из «темного угла» финансового мира, в котором она до сих пор обитала, на бурлящую сцену так называемой «новой экономики» [1, С. 15]. Нерентабельность большинства проектов, являющаяся следствием избытка капитала, вызвала небывалое падение инвестиций, и только сейчас венчурную экономику удастся вывести из кризисного состояния. Поэтому исследование особенностей венчурной индустрии вызывает особый интерес в мире.

В качестве классических выделяют 5 особенностей.

Во-первых, венчурный капиталист, стоящий во главе фонда или компании, не вкладывает собственные средства в компании, акции которых он приобретает. Венчурный капиталист – это посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами и предпринимателем. Т.е. венчурный капиталист не является одним из инвесторов, он управляет «чужими» деньгами.

Особое место в организации венчурного инвестирования занимают венчурные фонды и управляющие ими компании. Коллективный инвестор доверяет часть своих денежных средств, фонду, с целью переложить на венчурного инвестора поиск и отбор потенциальных проектов, контроль за их реализацией, осуществление последующего управления фирмой-реципиентом, хотя окончательное решение о производстве инвестиций принимает инвестиционный комитет, представляющий интересы инвесторов, в обмен на часть прибыли в случае успешной реализации проекта. Т.е., как было сказано выше, венчурный капиталист лишь посредник и венчурный фонд управляет чужими деньгами.

Еще одной из первоочередных инвестиционных особенностей венчурного бизнеса, является доленое участие инвестора в капитале компании-реципиента в прямой или опосредованной форме, при этом он предоставляет новым фирмам многочисленные услуги:

Оказывает постоянные финансовые консультации, что позволяет фирме зачастую не только наиболее успешно определиться со стратегией поведения в финансовой сфере, но и повысить свой кредитный рейтинг даже у традиционных банковских структур.

Молодые фирмы получают возможность пользоваться услугами высококвалифицированных специалистов венчурных фондов (крупнейшие венчурные фирмы, такие как, Arrax Partners, Kleiner Perkins, обладают выдающимися управленческими и юридическими командами). Зачастую, правда, венчурные инвесторы не ждут, пока фирмам понадобится помощь, а изначально самостоятельно подбирают управленческий персонал.

Венчурный капиталист оказывает помощь в изучении и получении более подробной информации о рынке и завязывании контактов.

Третьей инвестиционной особенностью является предоставление инвестиций на длительный срок (5-10 лет) и вложение только в новейшие НИОКР. Уникальность предлагаемого проекта, его конкурентные преимущества и рыночный потенциал позволяют занять новую рыночную нишу. Длительность же инвестиций определена, прежде всего, необходимостью развития фирмы до такого уровня, чтобы при выходе получить прибыль. Большинство фондов имеет срок существования, по разным оценкам от 5-7 лет до 10 лет. При этом большая часть средств обычно инвестируется в течение первых 3-4 лет, а оставшаяся часть денег приходится на последующие раунды финансирования.

Однако эта особенность, на наш взгляд, требует дополнения, ведь исследуя мировой опыт, видно, что европейские венчурные инвесторы не ограничиваются только новейшими НИОКР, венчурные инвестиции также направляются и в уже существующие компании с существующим продуктом, нуждающиеся в модернизации и расширении. Таким образом, можно говорить о том, что эта классическая особенность венчурного предпринимательства претерпела изменения.

Четвертой особенностью является различие в источниках инвестиционного капитала. Венчурный капитал предоставляется формальным и неформальным секторами.

Как правило, институциональные инвесторы (формальный сектор) распределяют 2-3 % своего инвестиционного портфеля в альтернативные активы, такие как венчурный капитал.

Многие «бизнес-ангелы» (неформальный сектор) инвестируют напрямую в новые и растущие фирмы, входя в состав синдиката, объединяющего друзей и партнеров по бизнесу, это позволяет реципиентам инвестиций получать более крупные финансовые средства. «Бизнес-ангелы» активно действуют в США и многих европейских странах, в том числе в Восточной Европе. При этом инвестиции неформального сектора в несколько раз превышают инвестиции формального, в том числе и в России.

Существуют достаточно надежные оценки объема формального рынка венчурного капитала. Так объем инвестиций формального сектора в 2006 г. составил в США 25 922 млн. долларов [2], а в Европейском Союзе – 17 254 млн. евро [3] (22 037 млн. долларов).

Инвестиции же индивидуальных венчурных инвесторов вследствие их неформальной природы не могут быть отслежены статистическими органами, поэтому надежные данные об их объемах отсутствуют. Сделки, осуществленные через сети индивидуальных венчурных инвесторов, могут быть прослежены, но такие сети начали появляться относительно недавно, поэтому в будущем, по мере развития сетей, можно будет получать более надежную информацию.

Оба сектора играют взаимодополняющую роль. Инвестиции неформального сектора особенно важны на самых ранних стадиях развития, в то время как формальный сектор более активен на стадии быстрого роста фирмы, когда требуются средства на расширение производства и объема продаж.

Пятой особенностью является цикличность. При подробном рассмотрении, мы пришли к выводу, что цикличность венчурного бизнеса двойная. Во-первых, в течение нескольких месяцев он может переходить от периодов иррационального процветания к периодам иррационального пессимизма. Подобные колебания обусловлены тем, что инвесторы расстаются со значительными суммами денег, когда рынок близок к пику, вызывая тем самым переизбыток и спад рынка, во время которого они отзывают вложенные средства обратно, для сокращения дефицита своих бюджетов. Но как только намечаются тенденции к увеличению, инвестиции снова «выбрасываются» на рынок в большом количестве. Так, за последние 10 лет максимальный объем инвестированного формального венчурного капитала в мире был зафиксирован в 2000 году, затем наблюдался спад, в 2004 – снова начался рост, а с 2007 года спад [4].

Во-вторых, помимо накопления капитала, единственно важным фактором, определяющим разницу между лучшими венчурными капиталистами и остальными, является бренд. Успех в сфере венчурного капитала представляет собой эффективный цикл [1, С. 54].

Самые талантливые предприниматели хотят работать с лучшими венчурными капиталистами. На зрелом рынке, подобном американскому, ведущие венчурные капиталисты отбирают лучшие инвестиционные сделки. Мощь бренда, в свою очередь, способствует успеху компании. Бренд открывает двери к лучшим поставщикам и клиентам. Кроме того, он обеспечивает доступ к лучшим юристам, специалистам по связям с общественностью и инвестиционным банкирам. Наконец, он помогает достичь успешного «выхода», поскольку венчурные капиталисты с громкими именами, способны обеспечить значительный интерес публичных инвесторов (в случае IPO).

Кроме классических особенностей венчурного финансирования нами были выделены характерные черты, отличающие данную отрасль от других видов финансирования:

1. Венчурные фонды, которые, чаще всего, создаются в форме товарищества с ограниченной ответственностью, состоят из пассивных взносов участников. Зачастую такими фондами управляет венчурный капиталист, не имеющий в нем доли.

2. Рисковое инвестирование, как правило, осуществляется в малые и средние частные или приватизированные предприятия. Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью рас-

пределены между акционерами – физическими или юридическими лицами.

3. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, на среднесрочный по западным меркам срок от 3 до 7 лет. На практике, однако, наиболее часто встречается комбинированная форма.

4. Существует долговременное отсутствие ликвидности вложений. Венчурные инвестиции одни из самых долгосрочных видов инвестиций.

5. Венчурное финансирование ориентировано на новые компании, формирующие спрос на что-то новое, создающее новые рынки сбыта.

6. Венчурный бизнес, с одной стороны выступает в качестве уникального механизма коммерциализации НИОКР, с другой стороны, стимулирует их развитие, что связано с небольшим жизненным циклом продукта. Быстрая смена номенклатуры продукции вынуждает фирмы переходить от одной инновации к другой.

7. Вкладывая средства в венчурные проекты, инвестор идет на значительный риск в расчете на быстрое получение высокой нормы доходности. Чем позже стадия жизненного цикла фирмы-реципиента, тем меньше риск.

8. Важным фактором является то, что венчурный капитал – это в первую очередь люди, сами венчурные капиталисты, т.к. успех инвестиционных компаний зависит исключительно от их таланта, интуиции и знаний (в 1987 году вложившись в Cisco, Дон Валентино из Sequoia Capital пошел наперекор мнению многих своих коллег, тем не менее, сегодня 2,3 миллиона долларов, вложенные в Cisco, стоят 166 миллиардов [5, С. 16]).

9. Можно отследить различия в определении роли венчурного капиталиста в компании-заемщике.

Пассивная роль. Ни инвестор, ни его представители не берут на себя никакого иного риска, за исключением финансового. Все остальные риски несет на себе компания и ее менеджеры [4].

Активная роль. Они могут существенно повлиять на стратегические решения, связанные с разработкой продуктов, помочь в предоставлении продукции возможным клиентам, принять участие в переговорах по поводу крупных продаж или лицензионных соглашений и т.д. [6, С. 49].

Таким образом, понятие венчурного капитала складывается не только из экономической, но и социальной, и даже психологической составляющих. Именно личности инвестора и инвестируемого играют определяющую роль, наряду с самой идеей будущего производства.

Венчурное инвестирование – особый вид долгосрочных вложений, который нельзя заменить другими видами финансирования без существенных потерь, как для инвестора, так и для компании-реципиента.

Список литературы:

1. Аньшин В.М., Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. – М.: ЭКСМО, 2003.
2. BVK Special Venture Capital in den USA, 2006. – 17 с. – С. 14.
3. BVK Special Private Equity in Europa, 2006. – 31 с. – С. 22.
4. Гулькин П.Г. Индустрия венчурных и прямых частных инвестиций в России: основные этапы // Сайт Центра стратегических разработок «Северо-Запад» – Режим доступа: www.csr-nw.ru/publications.php?code=1011.
5. Без рубля и ветрил // Инвестиции и Управление. – 2003. – № 6. – С. 16-17.
6. Аньшин В.М., Филин С.А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе: Учебное пособие – М.: «Анкил», 2003.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ

© Сидоров А.А.[♦], Файзуллин Т.Н.[♦]

**Самарский государственный экономический университет,
г. Самара**

В данной статье рассматриваются проблемы создания инновационно-ориентированной экономики в РФ. Проводится анализ сложившейся ситуации, определяются основные недостатки существующей инновационной системы и выдвигаются некоторые пути решения возникших проблем.

В современной России модель инновационного развития экономики складывалась в основном посредством фрагментарного копирования опыта зарубежных стран. На разных этапах ставились различные приоритетные задачи развития инновационной инфраструктуры, создавались разрозненные её элементы. При этом не учитывалась важность создания целостной системы, способной использовать конкурентные преимущества экономики в целом, и решающей актуальные проблемы в условиях российской действительности.

Инновационный процесс проходит в своем развитии множество этапов и стадий. На каждом из них необходим различный набор ресурсов, участвующих в создании нового продукта. И так как внедрение инноваций ставит перед собой основную цель в повышении конкурентоспособности продукции, то эти ресурсы должны быть подобраны и использованы наи-

[♦] Кафедра Финансы и кредит

более эффективно. Отсутствие же целостной инновационной инфраструктуры приводит к невозможности эффективного совмещения необходимых ресурсов.

Для решения данной проблемы необходимо построение комплексной системы внедрения и коммерциализации инноваций. Прежде всего необходимо учитывать процессы глобализации мировой экономики. Глобализация стирает государственные границы во многих сегментах экономических отношений, но с наибольшей скоростью это происходит в области инновационных и информационных ресурсов. Что, в свою очередь, позволяет эффективно использовать необходимые человеческие, технологические, финансовые, материальные и др. ресурсы.

Конкурентные преимущества классических технопарков и других элементов инновационной инфраструктуры в настоящий момент являются все более сомнительными. Многие из них, привязанные к конкретной территории, пустеют. Как ни парадоксально, но они превращаются в балласт, который сдерживает инновационный рост. На смену им должны появиться новые формы организации, способные глобально использовать те элементы научной и производственной инфраструктуры, которые наилучшим образом соответствуют целям проекта.

Необходимо создание сети «точек роста» интеллектуального потенциала посредством строительства современных научных центров с универсальными лабораториями, испытательными стендами, опытным производством и т.д.

В условиях современной России именно такая сетевая структура может стать системой «мостов» между наукой и бизнесом, обеспечивающая трансфер знаний и изобретений в технологии. Технологий – в коммерческие продукты и бизнес. Создающая необходимую концентрацию интеллектуального, технического и венчурного капитала для начала инновационного бизнеса.

Главным звеном в инновационном процессе является человеческий капитал. Высококвалифицированные кадры, которые понимают рынок, осуществляют постановку и обоснование задач, проводят отбор исполнителей / поставщиков по всему миру, осуществляют контроль и «сборку» инновации на конечном этапе и обеспечивают ее внедрение в промышленное производство. Следовательно, необходимо создание менеджерского состава, «заточенного» под инновационную деятельность. Решения кадровой проблемы видится в более тесном взаимодействии профильных ВУЗов с потенциальными работодателями, в переподготовке сотрудников, изменении системы мотивации персонала, в подготовке кадров для команд управления инновационными процессами на предприятии с учетом их специфики.

Для стимулирования инновационно-внедренческого процесса в рамках всей экономики необходимо создание благоприятного законодательного и

налогового климата, обеспечивающего адекватное взаимодействие всех элементов инновационной инфраструктуры.

Позиции государства и бизнеса в отношении развития инноваций могут заметно отличаться. Необходимо гармонизировать интересы государства и бизнеса, сохраняя при этом естественную разницу в правах на источники и объекты финансирования проекта, материальную и интеллектуальную продукцию, создаваемую в рамках инновационных проектов. Средством в решении этой проблемы могут стать специализированные государственные структуры и компании, занимающиеся стратегическим стимулированием инновационного развития российской экономики.

В целом распределение функций между государством и бизнесом могло бы выглядеть следующим образом.

Государство:

- разрабатывает комплексную стратегию развития фундаментальной науки, отраслей промышленности, национальных приоритетов;
- сохраняет права на интеллектуальную собственность в области оборонных производств на стадии НИОКР;
- формирует условия для закрепления интеллектуальной собственности у разработчиков, ученых, лабораторий;
- компенсирует основную часть расходов госбюджета на науку и НИОКР за счет продажи технологий бизнесу для доработки и внедрения;
- обеспечивает технологизацию образования, формирование нового слоя квалифицированных специалистов;
- создает объекты инновационной инфраструктуры национального и регионального масштаба;
- финансирует фундаментальные научные исследования и вузы, часть опытно-конструкторских работ.

Бизнес:

- разрабатывает тактику развития НИОКР и промышленности с учетом передовых тенденций и потребностей рынка;
- приобретает права на интеллектуальную собственность у ученых-разработчиков, с целью коммерциализации результатов и внедрения в соответствующие отрасли промышленности;
- коммерциализирует перспективную часть результатов НИОКР и опытно-промышленных разработок;
- обеспечивает технологизацию специального образования, целевую поддержку части общего образования;
- создает небольшие компании по запуску перспективных инновационных проектов (так называемые стартапы);
- проводит экспертизу и обеспечивает финансирование проектов прикладных НИОКР;

- финансирует развитие части научной инфраструктуры, проекты создания новой научно-производственной инфраструктуры, специальных образовательных проектов.

Важнейшим условием функционирования всей инновационной инфраструктуры является наличие отлаженного и четко сегментированного рынка потребления инноваций. И для этого необходимо создать благоприятствующие организационные и экономические условия для поддержки инновационных компаний, в первую очередь, на начальных стадиях, обеспечить доступ к кредитам и налоговым льготам.

Список литературы:

1. Каширин А.И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. – М.: «Вершина», 2007. – 320 с.
2. Боровин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А.. Управление инновациями в организации: учеб. пособие по специальности «Менеджмент организации» – 3-е изд., стер. – М.: «Омега-Л», 2008. – 415 с.
3. Инновации: нужна кардинальная реформа. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/news/recent/4858247.html>.
4. Русская инновационная головоломка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/42/russkaya_innovacionnaya_golovolomka/.
5. Конвейер для стартапов – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1085208>.
6. Инновационная отрасль РФ: ужасное положение с блестящими перспективами. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.innovbusiness.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=12280>.

ЗНАНИЯ КАК ИНФОРМАЦИОННО-ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ РЕСУРС ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© Ситнова И.А.[♦], Салихова З.М.[♥]

Сибайский институт (филиал)

Башкирского государственного университета, г. Сибай

В современных условиях «новая экономика» меняет традиционные представления об источниках экономического роста и побуждает все большее количество исследователей обращаться к социально-эконо-

[♦] Доцент кафедры Менеджмента и экономической теории, кандидат экономических наук

[♥] Студентка 5 курса кафедры Менеджмента и экономической теории

мическим последствиям информационных технологий. Именно новые знания, воплощенные в новые технологии, лежат в основе формирования новых отраслей, обеспечивающих ускорение экономического развития страны. С этих позиций усиливается важность инновационной деятельности как источника экономического роста.

Наряду с традиционными теориями экономического роста в начале 70-х гг. группой экономистов и социологов, которой руководили Деннис и Доннела Медоуз, была выдвинута концепция нулевого экономического роста. Ссылаясь на истощение сырьевых ресурсов, опасность нарушения экономического равновесия, авторы этой концепции пришли к выводу, что экономический рост подошел (или подходит) к определенному пределу, за рамками которого человечеству угрожают серьезные катаклизмы, полное использование природных ресурсов. Позитивным в концепции нулевого роста является стремление пересмотреть «привычные» представления о неисчерпаемости природных недр. По их мнению, реальный экономический рост возможен лишь при отказе уничтожения природных ресурсов. Подход к проблеме экономического роста не может быть одинаковым для стран и регионов, обладающих неодинаковыми возможностями, стоящих на различных ступенях индустриального развития. Нулевой рост для стран «третьего мира» означал бы консервацию экономической отсталости. Данная концепция в некоторой степени противоречит пониманию экономического роста ранними исследователями. Так, если ранее считалось, что увеличение количества используемого капитала и труда в производстве приводит к большему экономическому росту, то в настоящее время возникают некоторые сомнения по поводу этого утверждения.

Человечество существует в рамках определенного энергетического коридора, характеризуемого максимальной долей от общего энергопотока в биоте, которую оно может использовать на свои нужды без риска дестабилизации биосферы. По оценкам ученых, в настоящее время эта доля составляет примерно 1 % и уже превышена человечеством [5]. Буасуа М. отмечал, что знание позволяет снизить удельное количество энергии, необходимое для производства заданного материального результата. В терминах природоемкости, это означает снижение энергоемкости экономики.

Рассматривая только энергетические запасы страны, можно увидеть, что Россия находится в восьмом десятке стран по эффективности использования энергии. В 2005 г. энергоемкость в России (60 тыс. кДж на 1 долл. ВВП) была вдвое выше, чем в Китае и Индии (26,5 тыс.) в шесть раз выше, чем в Республике Корея (11,7 тыс.), в семь раз выше, чем в США и Финляндии (8,3 тыс.), и более чем в 13 раз выше, чем в Японии (4,6 тыс.). За прошедшие три года ситуация не изменилась [4]. В России на долю

нефтегазового комплекса приходится более 20 % ВВП, более 40 % федерального бюджета и 50 % российского экспорта.

В нем сосредоточено около 40 % фондов промышленных предприятий и 13 % основных фондов по балансовой стоимости. Однако темпы роста ВВП, напротив, снижаются. Если в 2005 г. темп роста составлял 2,4 %, то в 2006 г. и в 2007 г. он снизился до 2 % и 1,9 % соответственно [2].

В соответствии с прогнозами Министерства природных ресурсов РФ рентабельные запасы нефти будут исчерпаны к 2015 г., а все запасы – к 2025 г. [3]. Аналогичная ситуация наблюдается и применительно к дефициту трудовых ресурсов: по уровню производительности труда Россия в 2,5-4 раза отстает от передовых стран [4].

Богатства страны, как показывают исследования и прогнозы специалистов не бесконечны, более того запасы уменьшаются с каждым разом быстрее. Возникает вопрос: нужен ли стране высокий темп экономического роста с высокой степенью истощения ресурсов. Проблема сохранения материально-вещественных и трудовых запасов страны становится все актуальнее. Несомненно, высокий уровень экономического роста необходим, ведь производство товаров и услуг сегодня определяют наличие инвестиций в последующее производство, определяет уровень жизни нации в будущем. Однако необходимо пересмотреть способы достижения данного роста: использовать имеющиеся капитал и трудовые ресурсы страны, не обращая особого внимания на эффективность их использования или приумножать степень эффективности с помощью новых методов использования ресурсов. Что позволит снизить возрастающие темпы их истощения, не снижая при этом объемы ВВП.

В настоящее время исследователи стали говорить о явлении, которое называется «новая экономика». Существует несколько распространенных определений данному направлению.

Для анализа экономического роста наиболее подходящим является определение, где под «новой экономикой» понимают такую макроэкономическую среду, сформировавшуюся под влиянием новых технологий, которая качественно отличается от «старой экономики» как с точки зрения основных принципов функционирования, так и с точки зрения возможностей ее дальнейшего развития [6].

Известный специалист по менеджменту Питер Друкер отмечал: «Традиционные «факторы производства» – земля, рабочая сила и капитал – не исчезли, но приобрели второстепенное значение. Эти ресурсы можно получать, причем без особого труда, если есть необходимые знания. Знание в новом его понимании означает реальную полезную силу, средство достижения социальных и экономических результатов» [1]. Здесь необходимо отметить, что именно знания обретают первостепенное значение, по-

тому что легкость получения и использования традиционных факторов производства ограничены.

Речь идет о «новой экономике» – экономике знаний и информационного общества. В экономическом росте нового типа важную роль приобретают нематериальное его составляющие, такие как информация, знания, коммуникации и пр. Совокупность этих факторов Мануэль Кастельс определил как информационно-интеллектуальный ресурс. Информационно-интеллектуальный ресурс принципиально отличается от обычного: он обладает универсальной делимостью, воспроизводимостью, не ограниченной рамками национальной территории. Информация и знания не исчезают при потреблении, при постоянном потреблении они только приумножают свое содержание.

Использование информационно-интеллектуального фактора представляет собой вид интенсивного экономического роста. Производство принципиально нового товара и услуг, основанное на ресурсосберегающем производстве «способно обеспечить ускоренный и устойчивый экономический рост, основанный на создании новой экономики».

Для реализации сценария экономического роста, в рамках которого возможен переход к устойчивому развитию, необходимо радикально изменить сложившийся тип развития, его парадигму. И здесь решающую роль может сыграть формирование новой экономики, основанной на знаниях. Основа для этого есть – в стране накоплен значительный человеческий и технологический потенциал. России предстоит обеспечить инновационную реструктуризацию экономики, перейти от материалоемкого и энергоемкого роста к основанному на использовании самого мощного воспроизводимого ресурса человечества – знания.

Список литературы:

1. Грязнова А.Г., Думная Н.Н. Макроэкономика. Теория и российская практика. – М.: КНОРУС, 2006 – С. 208.
2. Данные Росстата.
3. Дынкина А.А. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. // Под ред. акад. А.А. Дынкина – М.: Магистр, 2007. – С. 156.
4. Итоги 2006 г. и будущее экономики России: потенциал несырьевого сектора. Экономический доклад Общероссийской общественной организации «Деловая Россия». – 2007. – № 9. – С. 28.
5. Колесов В.П. Экономика знаний: Коллективная монография / отв. Ред. д-р экон. наук, проф. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 218.
6. Курс экономической теории: учебник. / М.Н. Чепурина, Е.А. Киселева. – Киров: «АСА», 2007. – 848 с.

ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК

© Чабан В.Г.*

Киевский национальный экономический университет
им. Вадима Гетьмана, Украина, г. Киев

В статье рассматриваются особенности интеграционных процессов в АПК Украины, которые способствуют внедрению инноваций.

Одним из направлений улучшения ситуации в АПК Украины следует признать восстановление и развитие интеграционных процессов. Агропромышленная интеграция и межхозяйственная кооперация широко использовалась в советский период. Были созданы агрофирмы, агрокомбинаты, иные агропромышленные объединения. Так, в сфере производства и переработки плодоовощной продукции были сформированы Херсонское (1966 г.), Одесское (1970 г.), Измаильское (1971 г.) агропромышленные объединения (АПО). В 1975 г. в данной сфере функционировало восемь АПО, в структуре которых были 41 совхоз с площадью сельскохозяйственных угодий 180 тыс.га, 28 консервных заводов производственной мощностью свыше 1 млрд. условных банок консервов, 2 автотранспортных предприятия, строительная организация, 4 комбината торговли с 99 магазинами, лесотарный завод, а также другие обслуживающие организации [1]. В 1980 г. в Украине функционировало 26 отраслевых АПО, в т.ч. 14 плодоовощеконсервных, 9 виноградо-винодельческих, 3 эфиромасличных, 259 агропромышленных предприятий разных производственных типов.

Особенностью развития интеграционных процессов того времени было то, что агропромышленные формирования создавались на базе сельскохозяйственных, перерабатывающих предприятий и организациях одной ведомственной системы. Колхозы и совхозы сохраняли юридическую самостоятельность, при этом интеграция осуществлялась в значительной степени за счет государственных вложений, создавая возможность не только решать социальные вопросы, но и управлять материальными, финансовыми потоками, при объединении сельскохозяйственных организаций в крупный хозяйственный комплекс, экономить средства обращения.

В 90-е годы большая часть агропромышленных объединений распалась. С точки зрения реформаторского курса они расценивались как про-

* Доцент кафедры Экономики агропромышленных формирований, кандидат экономических наук

тивоедействие развитию частной собственности и предпринимательства. Однако в условиях аграрного кризиса процесс интеграции получил новые формы. В результате новой волны вертикальной интеграции сельхозпредприятия стали вовлекаться в холдинговые и другие структуры (корпорации, финансово-промышленные группы).

На сегодня в Украине интеграторами преимущественно выступают инвесторы из других непрофильных отраслей – металлургической, горнодобывающей. Капитал также поступает из финансовой сферы, торговли нефтепродуктами, животноводства и перерабатывающей отрасли, производства биоэтанола, иностранных компаний.

Предприятия и фирмы-инвесторы (управляющие компании агрохолдингов) вкладывают значительные финансовые и материальные ресурсы в формирование имущественного комплекса и развитие производства интегрированных структур. Об этом свидетельствует опыт работы агрохолдингов – сельскохозяйственное предприятие «Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича» (238 тыс.га), Мироновский ХП (220 тыс.га), ООО «Агроинвест» (140 тыс.га), «Астарт-Киев» (110 тыс.га), АПК «Шахтер» (100 тыс.га), Индустриальная молочная компания (86 тыс.га), сельскохозяйственное предприятие «Укрпроминвест» (85 тыс.га), Западная компания «Дакор» (84 тыс.га) и ряда других.

18 крупных аграрных компаний Украины контролируют около 1,7 млн.га сельскохозяйственных угодий, что составляет 11 % от всей площади сельскохозяйственных угодий, а в 2008 г. компании планируют увеличить свои угодья до 2,7 млн.га. В 2008 г. на уровень крупных агрохолдингов планируют выйти еще 5 компаний. На конец 2008 г. крупные сельскохозяйственные предприятия и агрохолдинги будут контролировать 4-5,5 млн.га земли, а количество самостоятельных больших и средних производителей сельскохозяйственной продукции может уменьшиться до 5 тыс. (на начало 2000 г. их было 12 тыс.). Тенденция укрупнения в украинском АПК будет усиливаться. Это связано с тем, что в Украине аренда земли является очень привлекательным бизнесом, а создание вертикально интегрированных структур имеет хорошую перспективу капитализации. Если бы была более благоприятная политическая обстановка, эти процессы стали бы еще более динамичными. Специалисты Украинской аграрной конфедерации (УАК) прогнозируют, что в течение 4-5 лет 70 % производства может быть сконцентрировано в руках крупных интегрированных компаний. Катализатором таких процессов станут изменения в земельном законодательстве и реформирование рынка земли. Тенденция к консолидации земли будет продолжаться до тех пор, пока не останется 200 основных игроков на аграрном рынке. Этим будет обеспечено своевременное выполнение контрактов, эффективная координация действий, контроль качества продукции (переработка, экспорт). Тогда эти компании могут

стать настолько мощными, что будут оказывать влияние на конъюнктуру европейских рынков. Фермерским хозяйствам останутся определенные ниши. Менее вероятный сценарий развития – изменение правового и институционального поля: политические спекуляции, общественное недовольство, и как результат, государство может ввести ограничения для агрохолдингов. Отсюда, волна структурных изменений в АПК. Возможен сценарий, когда агрохолдинги возвратятся в свои сектора, а землю будут сдавать в аренду [2].

Мотивами интеграции являются диверсификация капитала, льготное налогообложение сельскохозяйственного производства, снижение внешних (транзакционных) издержек, высокая доходность растениеводства, небольшие издержки на формирование земельных массивов, перспективы земельных операций после отмены моратория на продажу земли.

На основании опросов и анкетирования, которое проводила УАК, основными причинами создания агрохолдингов является:

- сырьевое обеспечение – 38,9 %;
- инвестирование промышленного капитала – 16,7 %;
- иностранные инвестиции – 11,1 %;
- собственные инвестиции – 16,7 %;
- инвестирование экспортеров – 5,6 %.

Безусловно, создание крупных аграрных формирований за счет вложения капитала стимулирует сельскохозяйственное производство и благоприятно влияет на финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий. Интеграция – это прогрессивный процесс, поскольку в аграрный сектор привлекается дополнительный частные инвестиции, расширяются возможности внедрения достижений НТП, передовых технологий в агропромышленном производстве, применение высокопродуктивной техники. Эффективно используются земельные, трудовые и материально-технические ресурсы за счет снижения их расходов в единой технологической цепи. Применяются передовые методы организации производства, мотивации труда, создаются производственные и социальные условия для работников. К позитиву агрохолдингов также следует отнести: закупка сырья, логистика, сбыт, техника (без посредников), кредитование (минимальная зависимость от банков), планирование – более формальное и стандартизированное (обязательность бизнес-планирование), наличие единого координирующего центра, льготное налогообложение, правовая защита (у фермеров остаются местная власть и профессиональные союзы, которые неэффективны, а у агрохолдингов – мощные юридические службы).

Аграрные предприятия, реализуя интеграционные процессы, достигают снижения риска, связанного с производством, его зависимостью от климатических условий, стихийностью рынка сельскохозяйственной про-

дукции, необходимостью повышения конкурентоспособности производства.

Однако создание агрохолдингов породило и негативные явления. В результате присущих корпоративным структурам производственно-экономических отношений инвесторы получили неограниченные хозяйственно-финансовые полномочия. Сельскохозяйственные предприятия лишились не только юридической самостоятельности, но и большей части средств производства (на сегодня 850 предприятий лишились экономической и социальной самостоятельности и являются структурными подразделениями агрохолдингов), а сельские жители в ряде случаев – земельных угодий и постепенно превращаются из собственников земли в наемных рабочих или безработных. Финансовые средства концентрируются на счетах головной компании. При этом не исключена ситуация, при которой инвестор может в одностороннем порядке выйти из агрохолдинга, прекратить производство и оставить сельхозтоваро-производителей без финансовых ресурсов, основных и оборотных средств производства, в том числе земли. Возникает антагонизм интересов агрохолдинга (инвестора) и сельской территории (администрации района). Администрация района стремится нарастить производство, достичь наиболее полной занятости населения, обеспечить его потребности в продукции сельского хозяйства, пополнить бюджет района, развивать социальную сферу села и т.д., а инвестор – получить прибыль. В погоне за прибылью инвесторы занимаются производством доходной на данный момент продукции, не соблюдая севооборот, интенсивно используют землю, игнорируют социальные проблемы сельского хозяйства. Крупные агроформирования могут объединять несколько районов, даже областей, и фактически выходить из-под контроля местной и региональной власти. Непрозрачность хозяйственной деятельности новых агроформирований не дает возможности государственным органам исполнять свои прямые обязанности. В будущем это может привести, в лучшем случае, к монопольному господству агроформирований, в худшем – к полному обнищанию села.

Для смягчения возможных негативных последствий создания, функционирования и ликвидации агрохолдингов, повышения эффективности и «прозрачности» их деятельности целесообразно уже в подготовительный период организации таких формирований заключать договоры между заинтересованными сторонами, т.е. между головной (управляющей) организацией – инвестором, сельскохозяйственными предприятиями, вступающими в агрохолдинг, и территориальными органами власти (администрацией района). Главные принципы таких договоров – это паритетное участие и равная экономическая выгода от совместного производства, согласованность действий и усилий партнеров, оптимальное сочетание экономических интересов и ответственности сторон, возможность контроля

администрации за эффективным использованием природных и производственных ресурсов, соблюдением экологических норм, участием агрохолдингов в развитии социальной сферы села [3].

Список литературы:

1. Межхозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция / Под ред. А.М. Онищенко. – К.: Урожай, 1980.
2. Козаченко Л. Мелкие игроки уходят с рынка // Экономические известия. – 21 ноября 2007. – № 206.
3. Россошатнский В. Агрохолдинговые структуры в Поволжье // Экономика сельского хозяйства России. – 2005. – № 7. – С. 31.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© Черная И.П.[♦], Рыбалко Е.Ю.[♥]

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса, г. Владивосток

Дальневосточный государственный аграрный университет,
г. Благовещенск

В статье рассматриваются проблемы повышения эффективности предпринимательской деятельности субъектов региональной экономики на основе формирования и развития институционального предпринимательства. Особое значение отведено контрактным механизмам развития инновационной институциональной среды региона.

В современных условиях развития России особую значимость приобретают проблемы формирования факторов инновационной экономики ее регионов с использованием всех имеющихся резервов социально-экономического роста. Решение этих проблем тесно связано с повышением эффективности предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования, в том числе на основе повышения его институционализации. В связи с этим возникает необходимость выяснения сущности институционального предпринимательства, его роли в инновационном развитии территории и условий, в которых возможно осуществление этого вида социально-экономической деятельности.

[♦] Проректор по учебной работе, доктор экономических наук, доцент

[♥] Старший экономист-менеджер

По своей экономической природе институциональное предпринимательство связано с реализацией возможностей, возникающих в сфере полного хозяйственного оборота – производства, обмена, распределения и предоставления услуг, поскольку в конечном итоге именно товарное производство является генератором возможностей, открывающихся перед бизнесом в процессе обмена информацией. Как подчеркивает Р. Нуреев, институциональный предприниматель – субъект экономики, который ищет наиболее эффективные (выгодные) комбинации существующих в обществе прав (собственности) и свобод, или создает новые права и свободы с целью повышения эффективности своей деятельности и оптимального использования ресурсов, на которые он имеет права собственности [1, С. 30].

Институциональное предпринимательство как фактор инновационного развития регионов предполагает создание и внедрение новых социально-экономических институтов с целью развития инновационной институциональной среды, которую можно определить как комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы на всех уровнях развития экономики страны. Создание такой среды для России в настоящее время имеет особое значение, т.к. инновационный прорыв, о котором так много говорят ученые и политики, невозможен без создания условий согласования интересов органов власти, бизнеса и населения для выработки эффективной стратегии экономического роста как реакции на вызовы и ограничения национального и мирового рынка.

Для создания инновационной институциональной среды особое значение имеет развитие контрактных механизмов институционального предпринимательства, отличающихся высокой инновационностью и мотивацией участников этого вида деятельности. Для повышения результативности и эффективности функционирования этих механизмов, как показывают исследования, необходимо наличие, по крайней мере, четырех условий:

- инициативной деятельности государства, направленной на разработку высокоэффективных формальных правил, задающих структуру побудительных мотивов социально-экономического взаимодействия предпринимателей, отражающих высокую общественную значимость реализации контрактных отношений;
- развития государственного регулирования и поддержки институционального предпринимательства в системе контрактных отношений. Это выражается в возможности предоставления государственных контрактов, а также реализации социальных программ на региональном и муниципальном уровнях;

- снижения трансакционных издержек и рисков, характерных для контрактных отношений в инновационной деятельности. Это опосредовано созданием государственной системы льгот и предоставлением необходимых ресурсов для институционального предпринимательства;
- государственного и общественного регулирования приемлемой идеологии экономического поведения институциональных предпринимателей. Данное положение находит свое воплощение в новой системе образования, создании бизнес-инкубаторов, формирующих кадровое обеспечение этой деятельности. Данная система направлена на совершенствование субъекта предпринимательской деятельности, позволяющей ему на основе вырабатываемой культуры деловых отношений эффективно осуществлять контракты, исходя из социальной значимости обменов [2, С. 42].

Важнейшим инструментом инновационной институциональной среды в современной экономике становятся аукционы, которые в современной экономической теории обычно называют в составе эффективных торговых механизмов, схем регулирования и процедур голосования. Среди преимуществ аукционов выделяют:

- повышение прозрачности закупок, снижение уровня коррупции, экономия бюджетных средств;
- сжатые, по сравнению с конкурсом, сроки подачи заявок на участие в торгах, сокращение сроков проведения торгов, автоматизация рутинных процессов взаимодействия закупочных органов с потенциальными подрядчиками, а так же снижение затрат на выполнение закупочных процедур.

Вместе с тем аукцион имеет существенные недостатки. Наш анализ показывает, что:

- аукцион создает трудности для привлечения к торгам квалифицированных подрядчиков, поскольку при проведении аукциона не учитывается опыт выполнения аналогичных работ, кадровые ресурсы, иные характеристики;
- возможно уменьшение эффективности расходования средств бюджета, вызванное действиями участников аукциона, содержащими признаки недобросовестной конкуренции (сговор участников аукциона, направленный на получение права заключить госконтракт по начальной (максимальной) цене, либо с минимальным снижением начальной цены госконтракта на 0,5-1 %). Причем такой сговор возможен даже без ведома руководителей компаний, на уровне менеджеров, готовящих заявки на участие в аукционе;
- в ряде случаев действует необоснованно заниженная стоимость продукции, закупаемой по госконтракту, в результате спекулятив-

ного демпинга, что ведет к ухудшению качества поставляемой продукции, либо невозможности исполнения поставщиком обязательств по госконтракту. Делается это для того, чтобы в дальнейшем поставить заказчика перед дилеммой – проводить новую закупочную процедуру в условиях катастрофической нехватки времени и отсутствия требуемой продукции или же закупить пусть не самую качественную продукцию, но зато в установленные сроки. Или же просто – получение аванса, вывод полученных денег из компании и её последующая ликвидация.

Со стороны госзаказчика (уполномоченного органа) так же выявлено немало действий направленных на манипуляцию результатами аукционов:

- сговор между заказчиком и участниками торгов;
- давление на поставщиков, подавших заявки, с целью вынуждения к их снятию или неучастию в аукционе;
- формирование технического задания под продукцию, эксклюзивно поставляемую «нужным» поставщиком;
- препятствие участию конкурентов «нужного» поставщика в аукционе (отказ в оформлении пропуска, предоставление неверных сведений о месте проведения аукциона и т.п.);
- нередки случаи так называемого отката при получении госконтракта, размер которого, может достигать до 50 % от стоимости заказа, в зависимости от вида товара, работ или услуг.

Кроме того, существуют проблемы технического характера, связанные с необходимостью несколько раз в год переучивать специалистов по закупкам по всей стране новым правилам, перерабатывать методические и типовые документы. Ряд существенных недостатков имеют и электронные аукционы [3, С. 62-67].

К сожалению, аукционная процедура, даже после многочисленных изменений в законодательстве, не может обеспечить в полной мере выбор заказчиком качественного предложения по наилучшей цене. В законе № 94-ФЗ круг мер направленных на противодействие недобросовестным поставщикам довольно ограничен. Среди них:

- обеспечение заявки поставщика. Для конкурсов до 5 %, для аукционов ровно 5 %;
- обеспечение выполнения контракта в размере до 30 % от стоимости контракта;
- возможность в проекте контракта указывать условия, максимально защищающие заказчика;
- занесение в список недобросовестных поставщиков компанию, не выполнившую в полном объеме обязательства по контракту или отказавшуюся его заключить в соответствии с требованиями закона;

- жесткие требования по приемке продукции.

Подчеркнем, что в существующем законодательстве имеются значительные пробелы, снижающие эффективность механизмов торгов. Для их устранения необходимо:

- предусмотреть наделение заказчиков правом одностороннего расторжения контракта в случае его неисполнения либо ненадлежащего исполнения поставщиком (исполнителем, подрядчиком), так как расторжение контракта в судебном порядке – длительная процедура, в результате чего заказчики могут оказаться заложниками ситуации, ставящей под угрозу срыва выполнение различных государственных программ, а расторжение контракта по соглашению сторон не всегда возможно;
- установить перечень товаров, работ, услуг, размещение заказа на которые должно обязательным образом осуществляться в форме открытых аукционов в электронной форме. К такому перечню должны относиться только товары, работы, услуги, имеющие простые и однозначно понимаемые всеми заказчиками и поставщиками потребительские свойства и характеристики;
- отдельно в законодательстве надо предусмотреть пункт об изменении тарифов, так как в условиях постоянного роста цен определить цену контракта весьма проблематично;
- законодательно закрепить передачу всех функций по размещению заказов органа местного самоуправления в уполномоченный орган, за исключением формирования предмета закупки, требований к продукции и базовых условий муниципальных контрактов. Это ведет к более эффективному расходованию бюджетных средств, исключению разного рода откатов и сговора между заказчиком и участниками торгов.

Таким образом, в современных российских реалиях аукционы нельзя однозначно признать эффективным механизмом развития инновационной институциональной среды. Сложившаяся практика не способствует борьбе с коррупцией и выводу бизнеса из «тени», тем более что условия осуществления торгов в разных регионах различны. Если в центральных регионах и крупных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург все игроки аукциона находятся в более или менее равных условиях, рынок перенасыщен поставщиками товаров, работ, услуг, что ведет к здоровой конкуренции, то в других регионах, более отдаленных, где порой просто не хватает самих участников торгов, наблюдаются грубейшие нарушения, в том числе из-за незнания закона и / или недостаточного опыта.

Таким образом, развитие институционального предпринимательства как фактора инновационной экономики регионов нашей страны в настоящее время сталкивается с огромным количеством проблем социально-

экономического и нормативно-правового характера. Однако их преодоление необходимо для формирования и развития конкурентной среды, становления системы действенных стимулов к инновациям и росту эффективности на основе снижения барьеров входа на рынки, обеспечения равных условий конкуренции всех субъектов региональной экономики.

Список литературы:

1. Нуреев Р. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ). – М.: МОНФ, 2001. – 804 с.
2. Каширин В.В., Самойлов В.К. Развитие институционального предпринимательства в системе контрактных отношений на современном этапе развития России // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – 2007. – № 6. – С. 34-45.
3. Рыбалко Е.Ю. Аукционы в системе госзакупок: «за» и «против» // Эко. – 2008. – № 12. – С. 57-68.

Секция 7

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ «ГОСУДАРСТВО-ОБЩИНА» В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

© Арутюнян О.К.♦

Академия государственного управления Республики Армения,
Республика Армения, г. Ереван

Автор затрагивает характерные особенности развития взаимоотношений «государство-община» в Республике Армения, а также образования межобщинных объединений, как составляющую часть системы местного самоуправления, которая выполняет как некоторые функции общин, так и делегированные государством полномочия, благодаря своим структурным особенностям.

В статье предложены основные подходы изучения упомянутой проблемы и пути их достижения.

Развитие взаимоотношений «государство-община» зависит не столько от избранной модели, характеризующую финансовую устойчивость рыночной экономики, сколько от самого государства, как единого целого, способного преодолеть экономический кризис, переход к другой стратегии. Неприемлемо, если эти взаимоотношения переродятся в фактор политического и экономического кризиса, что еще более ослабит общегосударственный бюджет, вместо оздоровления экономики, активизирует противоборство за разделение федеральных налогов, приведёт к кризису рынка ценных бумаг страны, ограничит возможности центральной власти для осуществления единой эмиссионной и кредитной политики.

Республика Армения (РА) относится к числу вновь образованных независимых республик, для которых характерно осуществление коренных реформ в разных областях публичного управления, в том числе и в системе местного самоуправления. И опыт последних 12 лет системы местного самоуправления Республики Армения показал, что именно осуществление этих реформ даст возможность расширить сферу полномочий и внутренний финансовый потенциал общины. Поэтому коренные изменения в трансфертной политике страны необходимы для укрепления финансовой самостоятельности и повышения ответственности общин и марзов, преодоления бюджетного кризиса, ускорения социально-экономических преобразований. Для повышения заинтересованности в реформах общин и марзов республики также необходимо установить прямую зависимость

♦ Ректор, кафедра «Публичное управление и публичные финансы», кандидат экономических наук

между исполнением делегированных полномочий по объёму доходов сводного бюджета и предоставлением финансовой помощи из центра. Центральные власти должны разработать и осуществить в общинах и марзах программы бюджетного оздоровления с предоставлением финансовой помощи. В этом направлении для создания законодательных и правовых основ важно изучение международного опыта.

Надо отметить, что в разных странах в рамках взаимоотношений «государство-община» по-разному решались и решаются задачи, связанные с официальными трансфертами, исходя из структуры госаппарата, принятых обязательств, от делегированных полномочий органов местного самоуправления и от избранной модели финансового обеспечения. В странах Запада в финансировании бюджетов общин значительное место отводится государственным субсидиям. Причем, в этих странах предоставления трансфертов органам местного самоуправления со стороны государства осуществляется тремя основными этапами:

- перераспределение налоговых поступлений (налоговое выравнивание);
- ассигнование специальных, целевых субсидий (субвенция);
- ассигнование субсидий общего назначения (дотация).

Для Республики Армения становится важным вопросом образование межобщинных объединений, рассматриваемое в контексте реформ. В настоящее время в Армении действуют 926 общин. Значительная их часть не имеет соответствующих собственных ресурсов и возможностей, вследствие чего не осуществляет часть своих полномочий, или осуществляет их неполноценно. Финансовые и человеческие ресурсы большинства общин не позволяют полномасштабно реализовывать делегированные им функции предоставления общественных услуг. Возникла потребность в межобщинном сотрудничестве по вопросам водоснабжения, вывоза мусора, обеспечения своих бюджетов налоговыми поступлениями и решения других задач. В основном этим и обусловлено необходимость формирования межобщинного сотрудничества и совместного предоставления услуг общинного значения. Сказанное в первую очередь относится к обязательным полномочиям. Но межобщинное сотрудничество предполагает также исполнение делегированных и добровольных полномочий. Сотрудничество между общинами не ограничивается лишь исполнением отдельных полномочий. Оно также имеет немаловажное значение с точки зрения повышения эффективности управления.

Если бы все общины могли выполнять хотя бы предоставленные им законом обязательные полномочия, то оптимизация системы административно-территориального деления страны не была бы актуальным и злободневным вопросом. Несмотря на это, и в данном случае оптимизация мо-

жет снизить административные расходы общин, а освободившиеся средства можно направить на предоставление услуг населению.

Какими механизмами это осуществимо? Во-первых, необходимо изучить возможности общин, учитывая их человеческие ресурсы, финансовый и экономический потенциал и уровень исполнения ими обязательных полномочий, предписанных законом. После этого необходимо выделить те общины, чьи возможности дают право самостоятельно реализовывать предписанные обязательные полномочия. Эти общины законом должны быть признаны как «самостоятельные» общины, они обязаны осуществлять предписанные законом «О местном самоуправлении» обязательные полномочия в полном объеме. Остальные общины формируют межобщинные объединения, которые централизованно будут осуществлять те полномочия, которые на местах невозможно выполнить. Общины, включенные в состав межобщинных объединений, на местах будут продолжать осуществление предписанных законом всех тех полномочий, которые в настоящее время выполняются ими.

Межобщинное сотрудничество – необходимый фактор для отдельных общин, так как административные органы таких общин не в состоянии решать возникающие перед ними проблемы, к тому же отдельным общинам могут дорого обойтись квалифицированные кадры. Во многих случаях просто не оправданы такие большие управленческие затраты.

Таким образом, одной из первоочередных задач местного самоуправления является содействие общинам, имеющим относительно ограниченные финансовые и человеческие ресурсы, в формировании межобщинных объединений. Для осуществления обязательных полномочий и задач, имеющих жизненно важное для общества значение, необходимо способствовать уменьшению степени поляризации между общинами в процессе развития местного самоуправления.

Наряду со всеми перечисленными преимуществами, межобщинные объединения особенно актуальны в контексте осуществления территориальной государственной политики. В настоящее время эта функция возложена на марзпетов, которые в регионах являются представителями правительства и обеспечивают обоюдное взаимодействие между государственным управлением и местным самоуправлением. Межобщинные объединения могут оказать огромное содействие в этом вопросе, вплоть до осуществления некоторых функций.

Необходимо отметить также правовой и законодательный аспект этой проблемы. Так, в Республике Армения правовая система для формирования и деятельности межобщинных объединений сформировалась согласно закону РА «О местном самоуправлении» (1996 г.), которая сохранилась в том же виде во вновь принятом в 2002 году законе. Закон содержит всего три статьи, определяющие цель и механизмы формирования этих объеди-

нений, статус и органы управления. Статья 78 закона РА «О местном самоуправлении» констатирует, что общины (муниципалитеты) для совместного решения конкретных задач и в целях уменьшения расходов на них, могут создавать межобщинные объединения. Межобщинные объединения являются юридическими лицами. Механизмы формирования объединений регулируются статьей 79 вышеупомянутого закона, которая предусматривает применение принципа добровольного объединения общин на основе договоров, заключенных между руководителями общин. Эти договора подлежат утверждению со стороны муниципальных советов (авагани). Закон предусматривает образование управленческих органов межобщинных объединений – межобщинных советов, которые состоят из руководителей входящих в него общин. Совет из своего состава выбирает Председателя Совета. Решения Заседания Совета принимаются простым большинством голосов присутствующих членов. Согласно закону, полномочия межобщинных объединений должны быть установлены законом. Однако, полномочия этих объединений пока не определены. Гражданским кодексом предусмотрено, что юридические лица могут формировать объединения; и общины, как юридические лица, получают возможность систематизации своей деятельности, а также формирования объединений-союзов для представления и защиты общих интересов.

Для стимулирования этой работы вначале важно законодательно определить те общины, экономический и финансовый потенциал которых не достаточен для самостоятельной реализации установленных законом их полномочий, и обеспечить базу для формирования межобщинных объединений.

При формировании межобщинных объединений особенно важен принцип их создания: добровольный или принудительный. Встречи с руководителями общин показывают, что почти все они едины во мнении по вопросу образования межобщинных объединений по добровольному принципу. Они это считают принципом самостоятельности территориальных органов самоуправления. Обратное утверждение заключается в том, что образование межобщинных объединений на добровольной основе не дает результатов, о чем свидетельствует двенадцатилетний опыт Республики Армения, а также опыт ряда стран.

Попытаемся установить тот принцип, на основании которого должны определить «независимые» общины. Согласно закону «О местном самоуправлении» четко определен предоставленный общинам круг обязательных полномочий. Изучая исполнение бюджетов общин Армении за последние два-три года, достаточно определенным становится перечень тех общин, которые своими бюджетными средствами каждый год обеспечили полноценные финансовые ассигнования для выполнения обязательных полномочий. По нашим наблюдениям таковыми являются общины с чис-

ленностью населения больше 15000 человек. Согласно проведенным нами исследованиям, в Армении имеются 22 такие общины: Абовян, Армавир, Алаверди, Аштарак, Арарат, Артик, Арташат, Гавар, Гюмри, Горис, Дилижан, Иджеван, Капан, Масис, Раздан, Чаренцаван, Сисиан, Спитак, Степанаван, Севан, Вагаршапат, Ванадзор. Кроме вышеперечисленных общин, предоставленные обязательные полномочия в полном объеме осуществляют также 12 общин (муниципалитетов) города Еревана.

Согласно предложенной модели межобщинных объединений, предусматривается внести изменения в законе и классифицировать на а) независимые общины и б) общины, включенные в межобщинные объединения, а также разделить полномочия между межобщинными объединениями и включенными в их состав общинами, оставив межобщинным объединениям налоговые полномочия. В итоге в межобщинных объединениях будут вовлечены высоко квалифицированные сотрудники, которые способны увеличить число услуг, предоставляемых населению, а также улучшить их качество и оперативность.

Межобщинные объединения можно представить, как составляющую часть системы местного самоуправления, которая, благодаря своим структурным особенностям, выполняет как некоторые функции общин, так и делегированные государством полномочия. Здесь нужно иметь в виду, что конечной целью является не сохранение независимости данной общины, а повышение степени реализации делегированных функций предоставления общественных услуг населению.

Очевидно, что правовая основа межобщинных объединений нуждается в усовершенствовании и доработке. В ней должны быть чётко сформулированы механизмы их формирования и формы их деятельности, определены исполнительные органы, их полномочия, источники их бюджета и т.д., без чего невозможна их стабильная деятельность. Не случайно, что с 1996 года по сей день на такой основе не зарегистрировано ни одно межобщинное объединение.

Список литературы:

1. Конституция Республики Армения, 1995.
2. Конституция Республики Армения (поправки), 2005.
3. Закон РА «О местном самоуправлении», 1996.
4. Закон РА «О налогах», 1997.
5. Закон РА «О бюджетной системе Республики Армения», 1997.
6. Закон РА «О финансовом выравнивании», 1997.
7. Авакян А.А. Бюджетная система на перекрестке экономической политики. – Ереван, 1992.
8. Аветисян А.А. Бюджетная система и госбюджет Республики Армения. – Ереван, 1992.

9. www.gov.am.
10. www.parliament.am.
11. www.parliament.ru.

ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА НА ЮЖНОМ УРАЛЕ

© Ахтямова Н.В.[♦]

Первый образовательный комплекс
«Челябинский юридический колледж
– «Южно-Уральский профессиональный институт»
– Челябинский филиал «МПУ», г. Челябинск

Данная статья посвящена проблемам совершенствования выездного и внутреннего туризма на постсоветском пространстве. Автор обращает особое внимание на перспективы развития туризма на Южном Урале, в частности – в Челябинской области.

Россия благодаря своему уникальному природному и культурному потенциалу, а также интересу зарубежных туристов как к новому направлению имеет все основания для развития большинства видов туризма.

На первом этапе развития данного рынка разрабатывались в основном выездные туры. Многолетний дефицит выездного туризма в СССР сформировал повышенный спрос на внешний туристский продукт. Некоторые страны ввели ряд мер по привлечению российских туристов: безвизовый въезд в страны бывшего социалистического содружества (Китай, Чехия, Венгрия, Болгария и др.); упрощение визовых формальностей в Германии, Италии, Испании; экономические туры для российских туристов в некоторые страны (Франция, Испания). Большим спросом пользовались шоп-туры, туры познавательного характера, отдых в Турции, Италии, Греции, ОАЭ, развлекательный и молодёжный туризм, образовательный и деловой туры, горнолыжный туризм, лечение и оздоровление, морские круизы.

Выездной характер российского туризма был обусловлен следующими причинами: новизна иностранного продукта для российского потребителя; упрощение порядка выезда; расширение внешних деловых контактов; увеличение числа предприятий и отдельных граждан, располагавших валютными средствами; доступность цен на выездные туры; большая кон-

[♦] Старший преподаватель кафедры Менеджмента и маркетинга

курентоспособность иностранного туристского продукта (лучшие условия проживания и гостиничный сервис в целом, комфортабельный транспорт в турах и трансферах).

Развитию туризма был нанесён существенный урон из-за ситуации, сложившейся в России вследствие экономического кризиса в августе 1998 г. Многие фирмы переключились на разработку продукта для внутреннего туризма [5, С. 16]. Это дало возможность приостановить процесс банкротства туристских фирм и частично перераспределить сегменты на внутренний и выездной туризм. Та же ситуация наблюдается и в настоящий момент. Наиболее приоритетными направлениями внутреннего туризма стали средняя полоса и юг России. Разрабатываемые туры в основном отличались непритязательностью: отдых в курортных местах России и Украины (Сочи, Геленджик, Дагомыс, Ялта, Гагры и др.), познавательный туризм в культурно-исторические центры («Золотое кольцо», Нижний Новгород, Москва, Санкт-Петербург и др.), экологический туризм, сафари-туры (охота, рыбалка), речные круизы по Волге, Лене, Иртышу, Енисею, отдых, лечение. Приоритетные направления въездного туризма: познавательный, экологический, сафари-туры (рыбалка, охота), отдых, морские круизы на Дальнем Востоке.

Россия обладает колоссальным потенциалом разнообразных туристских услуг, но занимает весьма скромное место на этом рынке, обеспечивая всего около 1 % мирового потока туристов. Россия может принимать ежегодно до 40 млн. иностранных туристов [6, С. 67]. Проанализировав информацию, можно сделать вывод, что основными факторами, сдерживающими развитие туризма в РФ, в настоящее время являются:

- недостаточность рекламы и достаточной информации о перспективах развития туризма в России;
- неразвитая туристская инфраструктура, значительный моральный и физический износ существующей материальной базы, малое количество гостиниц туристского класса (2*-3*) с современным уровнем комфорта;
- невысокое качество обслуживания российской туристской индустрии, низкий уровень подготовки кадров и отсутствие опыта работы в условиях рыночной экономики;
- отсутствие практики создания субъектами РФ благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов и иную туристическую инфраструктуру;
- невысокое качество обслуживания во всех секторах туристской индустрии из-за низкого уровня подготовки кадров и отсутствия опыта работы в условиях рыночной экономики, в том числе вследствие длительного периода эксплуатации курортно-туристских средств размещения через систему социального страхования;

- несоответствие дорожно-транспортной инфраструктуры международным стандартам.

Принятие федеральной программы развития туризма вызвало разработку соответствующих региональных программ. В них определены возможности расширения сферы обслуживания туризма, как для российских граждан, так и иностранцев. Определены задачи и конкретные меры по расширению инфраструктуры, материальной базы, рекламно-информационных служб, развития народных художественных промыслов, подготовки кадров, разработки новых маршрутов на внутреннем и внешнем рынках туристских услуг и т.д. [3, С. 114].

Такие программы в настоящее время имеются во многих российских регионах. Хотя разработаны они на разные временные периоды и с разной степенью детализации, исходя из конкретных возможностей регионов.

Десятилетие назад, в 1999 году Законодательное собрание Челябинской области Постановлением № 501 утвердило Целевую программу развития центра горнолыжного спорта, туризма и отдыха на Южном Урале, в горнозаводской зоне и в городе Трехгорном (программа Завьялиха) [1, С. 1]. Следует отметить, что Челябинская область обладает уникальными условиями для развития туризма. Ведущими разработчиками Программы стали Агентство инвестиций в промышленность (г. Москва), ЗАО «Завьялиха» (г. Трехгорный), администрация г. Трехгорного, «Doppelmaut» (Австрия), «Ecosign» (Канада). Основной целью Программы стало обеспечение занятости населения г. Трехгорного и городов горнозаводской зоны Челябинской области, получение доходов за счет создания предприятий по обеспечению функционирования Центра горнолыжного спорта, туризма и отдыха (Центр ГСТ и О) в Челябинской области, соответствующего международным стандартам; создание федерального центра подготовки национальных сборных команд России по зимним видам спорта; популяризация активного отдыха на Южном Урале. Данная Программа разработана на основе необходимости и возможности использования местных природно-климатических условий, хорошо развитых транспортных коммуникаций и наличия в регионе организационно-финансовых возможностей. В разработке изучен и учтен опыт создания и эксплуатации аналогичных горных центров в Европе, в первую очередь в Австрии и Италии, а также Канаде. Особое внимание уделено практике эксплуатации горнолыжных Центров и мест отдыха в России вообще, и в Уральском регионе в частности (Аша, Миньяр, Белорецк, Магнитогорск). Органы местного самоуправления города Трехгорного совместно с администрацией Челябинской области планируют создать в горнозаводской зоне Челябинской области туристический горнолыжный комплекс с использованием имеющихся баз и строительством новых объектов, соответствующих западному стандарту. В рамках данной Программы была проведена реконструкция

загородного лагеря «Каменный цветок» под гостиницу на 500 мест с принадлежащими к ней сооружениями: трассы для лыжных гонок и биатлона длиной 20 км; строительство лыжного стадиона и стрельбища; строительство освещенной лыжероллерной тренировочной трассы, строительство бугельного подъемника в районе гостиницы «Каменный цветок», развитие инфраструктуры; строительство гостиничного комплекса в районе горы Завьялиха с рестораном на 500 мест; монтаж и установка шести – кресельной купольной канатной дороги; строительство торговых павильонов единого архитектурного стиля; строительство центра сервиса горнолыжного инвентаря и пункта проката; проектирование и строительство силами предприятий Челябинской области комплекса «Уральская деревня» в районе нижнего приюта горы Завьялиха; создание центра релаксации с использованием минеральных вод из источника в городе Катав-Ивановске и др. Территория туристического комплекса вытянута с запада на восток на 21,5 км, входит в состав горно-лесной природной зоны. Для рельефа характерно чередование хребтообразных возвышенностей и плоскогорий. Наибольшая вершина – гора Завьялиха (853,3 м). Горные хребты прорезаны р. Юрюзань, текущей в северо – западном направлении, для ее правого берега характерны обрывистые берега, левый берег – более равнинный. Средняя ширина р. Юрюзань 60-70 м, уровень воды во время весеннего паводка поднимается до 3 м, а при заторах – до 5 метров, что делает ее в этот период времени привлекательной для туристов-водников. В р. Юрюзань впадают мелкие (шириной 3-10 м) горные речки (Буланка, Бахтиярка), ручьи (Рахмановский и др.). Большая часть территории (> 70 %) покрыта хвойными и смешанными лесами: преобладают сосна и береза (реже встречаются осины, ольха, лиственница и др. породы). Поймы ручьев заняты сенокосами и ольшаниками. Климат района – континентальный: с умеренно теплым летом и влажно-холодной зимой. Максимальная годовая высота снежного покрова – 800 мм, минимальная – 350 мм.

Особенностью данного проекта является тот факт, что геополитическая ситуация в Южно-Уральском регионе позволяет развивать подобные центры туризма с наивысшей экономической эффективностью. Проведенные в рамках работы над проектом рядом зарубежных компаний исследования позволили утверждать, что климатические условия, характеристики склонов, развитие промышленности и близкое соседство крупнейших мегаполисов России (Екатеринбург, Уфа, Челябинск, Пермь) делают возможным в кратчайшие сроки вывести Центр на проектную мощность с высокой окупаемостью вновь построенных объектов.

В настоящее время в Челябинской области активно развиваются зоны курортного отдыха (например, зона озера Увильды, Тургояк). Проблема остается прежней – отсутствие соответствующих маркетинговых коммуникаций, отсутствие развитой инфраструктуры, недостаток квалифициро-

ванных кадров, недостаточное качество услуг. Однако, нам представляются эти проблемы решаемыми в стратегической перспективе, в особенности, под воздействием повышения интереса российских граждан к более доступному отдыху на территории РФ.

Необходимо отметить, что на российском рынке туризма сформировался новый тип потребителя его услуг, которого отличают следующие особенности: высокая требовательность к комфорту и качеству услуг; индивидуализм; спонтанность решений; мобильность; физическая и умственная активность на отдыхе; стремление получать новые впечатления. Новый российский потребитель туруслуг, особенно уже побывавший за границей и имеющий представление о качественном обслуживании там, более требовательный, критически относящийся к предлагаемым ему товарам и услугам, жаждущий разнообразия впечатлений и удовольствий, активный, независимый.

Развитие туризма имеет как положительные, так и отрицательные аспекты: он обеспечивает приток иностранной валюты, помогает решать локальные проблемы занятости, стимулирует развитие транспортной сети и инфраструктуры региона, рекреационного потенциала и т.д. Однако бурное развитие этой сферы услуг обостряет противоречие между его масштабами и наносимым ущербом: происходит определенное сокращение для местного населения продовольственных ресурсов, запасов воды, загрязняется окружающая среда. Вот почему при оптимизации развития этой сферы необходимы учет мирового опыта, использование современных методов защиты окружающей среды и других мер сбалансированности экономики.

Словом, требуются осмысление всего лучшего, что накоплено мировой практикой в этой области, выявление имеющихся ресурсов и упорядочение нормативной и юридической базы развития туризма.

Список литературы:

1. Целевая программа развития Центра горнолыжного спорта, туризма и отдыха на Южном Урале, в горнозаводской зоне и в городе Трехгорном на 1999-2005 годы (утверждена постановлением Законодательного собрания Челябинской области от 25 марта 1999 г. № 501).

2. Бухтоярова И.В., Голик Л.В., Марчук В.И. Методология статистической оценки рынка туристских услуг // Рыночная трансформация экономики предпринимательства: состояние и перспективы. Сборник научных трудов. Выпуск 2001 г. / Под ред. к.т.н. проф. В.А. Романова. – Шахты: ЮРГУЭС. – 2001 г. – С.112-117.

3. Ефимова О.П. Экономика гостиниц и ресторанов. Учебное пособие. – М.: ОСЬ-89, 2001. – 391 с.

4. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник для образовательных учреждений тур. профиля. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 315 с.
5. Перерва В.И. Экологический туризм в современном мире // Бюллетень «Использование и охрана природных ресурсов России». – 1999. – № 3-4. – С. 120-125.
6. Туризм в цифрах. 2003. Госкомстат РФ. Российский союз туриндустрии. – М., 2004. – С. 88.

ПРИМЕНЕНИЕ РАЗНЫХ ВИДОВ МОНИТОРИНГА В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ

© Бетина С.А.*

Поволжский государственный университет сервиса,
г. Тольятти

В статье дается определение понятию «мониторинг», приводится классификация видов мониторинга, а также обосновывается возможность применения разных видов мониторинга для целей стратегического планирования и управления региональным развитием.

Одной из наиболее актуальных проблем в настоящее время является проблема регионального развития. Регион, являясь частью Российской Федерации как социально-экономической системы, имеет полный комплекс собственных подсистем, институтов, связей, сходных с аналогичными в масштабах государства, и в то же время более компактен территориально, более управляем. Социально-экономические процессы, зарождающиеся и протекающие непосредственно в регионе, оказывают непосредственное влияние на всю страну, но являются более контролируруемыми, чем социально-экономические процессы в масштабах всей Российской Федерации. Регион обладает при этом всей необходимой социально-экономической инфраструктурой. Региональная социально-экономическая система, так же как и общероссийская, нуждается в стратегическом планировании, которое выступает как основа управления региональным развитием.

Управление региональным развитием играет роль регулятора состояния системы, позволяя ей своевременно и направленно реагировать на изменение внешних условий, а также формируя вектор развития в виде стратегического плана. Управление региональным развитием на основе

* Аспирант кафедры «Экономика и управление»

стратегического планирования имеет целью повышение уровня развития региона, исходя из генеральной цели региона как социально-экономической системы – повышения качества жизни населения.

В целях планирования развития любой социально-экономической системы, в первую очередь стратегического, необходимо изучить параметры исходного состояния системы. Для эффективного решения управленческих задач в регионе необходимо объективно оценивать текущую региональную ситуацию, учитывать наличные ресурсы, выявлять сильные и слабые стороны региональной социально-экономической системы и в итоге принимать обоснованные управленческие решения. Источником полной, точной и оперативной информации о регионе как объекте управленческого воздействия должен стать мониторинг регионального развития, который в качестве инструмента выявления и учета параметров системы регионального развития, является ядром системы стратегического планирования, определяет не только перспективные цели, но и всю технологию разработки стратегического плана и программ на его основе, его комплексность, обоснованность, сбалансированность, реальность и эффективность, а кроме того позволяет вести постоянный контроль за его выполнением.

Необходимость организации мониторинга диктуется отсутствием адекватной системы региональной статистики, что связано, в первую очередь, с трансформацией системы российской государственной статистики в период девяностых годов. На современном этапе экономического развития Российской Федерации в условиях значительной дифференциации регионов как по уровню экономического развития, так и по исходным факторам развития социальной и экологической сфер, сегодняшнее состояние региональной статистики не удовлетворяет возрастающие потребности в ней – как в количественном, так и в качественном отношении.

Вообще мониторинг – это «постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или исходному положению» [4, С. 10].

С точки зрения менеджмента мониторинг представляет собой «наблюдение, оценку и прогноз состояния какого-либо явления или процесса, анализ их деятельности как составная часть управления» [1, С. 404].

Мониторинг включает в себя контроль, систематическое наблюдение, слежение за изменением, механизм постоянного наблюдения за контролируемыми показателями изучаемого объекта и их изменением с оценкой размеров и причин отклонений, а также интерпретацию таких отклонений и их влияния на социально-экономическую систему и своевременное информирование о возможности наступления неблагоприятных, критических или недопустимых изменений системы вследствие этих отклонений.

Существуют различные виды мониторинговых исследований.

Боровкова Т.И. и Морев И.А. выделяют следующие виды мониторинга социальных систем:

1. *Информационный* – сбор, структуризация, накопление и распространение информации.
2. *Базовый (фондовый)* – выявление новых проблем и опасностей до того, как они осознаваемы на уровне управления.
3. *Проблемный* – выяснение закономерностей, процессов, опасностей, тех проблем, которые известны и насущны с точки зрения управления [2, С. 84-85].

Такая классификация не совсем точна, так как информационный мониторинг представляет собой начальный этап мониторинга, и выделять его в самостоятельный вид мониторинга нельзя. Однако базовый и проблемный мониторинг действительно является различными видами мониторинга, имеющими разные цели и области применения, но определяются для региона как объекта исследования по-другому.

Иванов В.С. и Беркалиев Т.Н. применительно к региональному развитию дают следующую классификацию:

1. Всеобщий (тотальный) мониторинг (задачей и содержанием является постоянный анализ и диагностика ситуации в масштабах региона и основных единиц его устройства);
2. Проблемно-ориентированный мониторинг под конкретный проект (задачей является отслеживание тенденций развития (разрешения) той или иной региональной проблемы, которая отобрана по определенным критериям и признана быть разрешенной) [3].

Предметом тотального мониторинга становится региональная социально-экономическая ситуация как таковая во всем разнообразии её составляющих. В тоже время проблемно-ориентированный мониторинг направлен на изучение какой-либо определенной региональной проблемы или кризисной ситуации в одной из сфер жизни региона. Такой мониторинг осуществляется только на протяжении существования данной проблемы, а также некоторое время после ее устранения для недопущения ее возобновления. Проблемно-ориентированный мониторинг не предполагает комплексного решения региональных проблем, в то время как тотальный мониторинг позволяет при условии достаточно хорошей организации избежать кризисных ситуаций в регионе вовсе. В процессе анализа региональной ситуации, то есть в процессе проведения тотального мониторинга могут быть выявлены наиболее острые региональные проблемы, требующие более детального анализа для выяснения причин их возникновения. По этим проблемам может проводиться проблемно-ориентированный мониторинг, который позволит получить сведения о причинах возникновения «узких мест» в региональной социально-экономической системе. Од-

нако тотальный мониторинг является все же первичным по отношению к проблемно-ориентированному, так как позволяет составить комплексное представление о регионе. Соотношение тотального и проблемно-ориентированного мониторинга изображено на схеме.

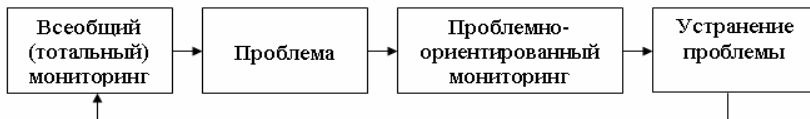


Рис. 1. Соотношение тотального и проблемно-ориентированного мониторинга

Не маловажным отличием всеобщего мониторинга от проблемно-ориентированного является то, что именно всеобщий мониторинг является инструментом стратегического планирования. В тоже время проблемно-ориентированный мониторинг, направленный на диагностику и решение узкой проблемы чаще становится основой разработки оперативного плана, связанного с решением возникшей проблемы, но не ориентированным на период, более длительный, чем период существования проблемы. Этот аспект делает тотальный мониторинг первичным для проведения в регионе.

Таким образом, мониторинг, являясь не только инструментом анализа регионального развития, но и основой и первым этапом принятия управленческих решений, должен осуществляться на основании тотального и всеобщего анализа всех показателей регионального развития. При этом важной представляется организация адекватной постоянно действующей системы тотального мониторинга регионального развития. Основной задачей такой системы является комплексная оценка регионального развития на основе статистических данных, а также на основе информации, получаемой из прочих источников. Полученные в ходе такого мониторинга данные позволят сформировать стратегический план регионального развития, контролировать его исполнение и вносить необходимые коррективы. Устранение нежелательных отклонений от такого плана обеспечит применение проблемно-ориентированного мониторинга.

Список литературы:

1. Большой экономический словарь: 22000 терминов / под ред. А.Н. Азрилияна. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Ин-т мировой экономики, 1999. – 1248 с.
2. Боровкова Т.И., Морев И.А. Мониторинг развития системы образования. Часть 1. Теоретические аспекты: Учебное пособие. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2004. – 150 с.

3. Иванов В.С., Беркалиев Т. Н. Мониторинг региональных программ развития образования // Электронный научно-педагогический журнал – 2003. – № ART 919.

4. Матрос Д.Ш., Полев Д.М., Мельникова Н.Н. Управление качеством образования на основе новых информационных технологий и образовательного мониторинга // Школьные технологии. – 1999. – № 1-2. – С. 10.

УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

© Благодатских И.В.*

Уральский государственный экономический университет
(УрГЭУ-СИНХ), г. Екатеринбург

В данной статье рассматривается необходимость существования региональной банковской системы как важнейшего элемента экономики, а также проблемы региональных банков.

В условиях формирования и развития рыночных отношений для научного обоснования экономических реформ особое значение приобретает региональная экономика – область научных знаний о размещении производительных сил, социально-экономических процессах в тесной увязке с природно-экономическими условиями на отдельных территориях страны.

Успешное функционирование региональной экономики во многом зависит от возможностей и умения администрации регионов принимать оптимальные решения, учитывающие интересы центра и регионов. Лицо каждого региона определяется способами управления экономикой, социально-экономическими отношениями, рациональным использованием региональных преимуществ, поиском методов сочетания общенациональных и региональных социально-экономических интересов, которые могут находиться в противоречии. Все это определяет разумную и Действенную региональную экономическую политику.

В основе региональной политики лежит учет специфики регионов в масштабе страны, перенос основных направлений экономических реформ на региональный уровень, всемерное развитие местного самоуправления, развитие предпринимательства на местах, решение внутри регионов соци-

* Кафедра Финансов, денежного обращения и кредита

альных и экологических проблем, рационального использования природных ресурсов.

Одной из важнейших составляющих экономической политики региона является функционирование устойчивой банковской системы.

Актуальность данной темы заключается в необходимости взаимодействия между экономическими субъектами и банковским сектором региона, способствующего экономическому развитию региона, развитию предпринимательства. Совокупность данных отношений является источником роста реального сектора экономики. А также учитывает социально-экономические интересы общества.

Важно иметь развитый банковский сектор, способный отвечать требованиям реального сектора экономики региона.

Основные задачи, которые выполняют региональные кредитные организации:

- предоставление банковских продуктов, ориентированных на специфику отраслей;
- доступность кредитных ресурсов (в том числе и долгосрочных) в текущем периоде (формирование качественного кредитного портфеля) бизнесу, реальному сектору экономики;
- обслуживание населения (зарплатные проекты, развитая сеть банкоматов);
- развитие потребительского кредитования, ипотеки.

Как отмечают многие специалисты, банковская система хотя и развивается достаточно успешно, даже несмотря на кризисные проявления, ее развитие отстает от потребностей экономики. Прежде всего, из-за нехватки долгосрочных ресурсов.

Основным источником привлеченных ресурсов являются депозиты физических лиц (население региона), а также остатки по счетам корпоративных клиентов.

Таким образом, необходимо отметить тесную взаимосвязь потребностей общества и экономики региона, обуславливающую значимость региональных кредитных организаций как социально-экономических институтов.

В настоящее время банковская система любого региона включает в себя: местные (региональные) банки, филиалы федеральных банков, филиалы банков с иностранным участием.

Основное преимущество местных региональных банков заключается в том, что они способны лучше отвечать потребностям бизнеса, и прежде всего, среднего и малого. Региональные банки знают «своего заемщика», а потому могут значительно быстрее принять решение, учитывают специфику каждого клиента. Зачастую кредитные организации региона разрабатывают индивидуальные банковские продукты для своих клиентов, оказывают адресные услуги, тем самым способствуют быстрой оборачиваемо-

сти средств в экономике. Такие взаимоотношения являются залогом прочности, позволяют сохранить устойчивое финансовое положение, как самому банку, так и его клиентам.

На сегодняшний день в России достаточно региональных банков, имеющих высокие рейтинги, динамичных в своем развитии, занимающих лидирующие позиции в регионах.

Для развития экономики необходимы устойчивые кредитные организации, способные предоставлять ресурсы реальному сектору экономики, кредитовать на долгосрочной основе инвестиционные проекты, способствовать развитию инноваций, новых технологий. Тем самым, обеспечивать занятость населения региона в тех или иных сферах, отраслях, создавать благоприятную социальную среду в регионе.

Кризис 2008 года продемонстрировал слабость всей финансово-банковской системы государства. Это проявилось в кризисе ликвидности российского банковского сектора.

Региональные коммерческие банки пострадали в результате оттока вкладов населения, возникшего в результате панического настроения вкладчиков, что привело к ослаблению ресурсной базы банков, сокращению объемов кредитования бизнеса и населения.

В этой ситуации возрастает роль государства в части недопущения ухудшения ситуации.

В условиях кризиса существует несколько основных путей спасения для проблемных банков:

- участие специальных структур по выводу из кризиса (Агентство по страхованию вкладов);
- участие местных властей (для региональных банков). Например, гарантии правительства области, а также опосредованное участие в капитале;
- привлечение инвесторов – наиболее распространенный метод решения финансовых проблем для региональных банков.

Нетрудно догадаться, что выбор инвестора будет сделан в пользу устойчивых региональных банков, обладающих качественными активами, крепкими позициями в регионе, широкой филиальной сетью и добрым именем. Инвестором, как правило, выступает крупный федеральный банк, желающий начать работать в регионе.

Существует ряд дискуссий на тему того, насколько необходимо наличие региональных коммерческих банков и присутствие в регионах филиалов федеральных банков.

На сегодняшний день общий кризис ликвидности на рынке и политика ЦБ РФ способствуют ускорению процессов консолидации банковской системы. Разработанные Правительством РФ меры по стабилизации банковской системы подтверждают данный факт.

Для решения проблемы ликвидности ЦБ РФ проводит беззалоговые аукционы, тем самым осуществляя внутреннее финансирование банков. Однако, в список тех, кому государство окажет помощь, попали кредитные организации с достаточно серьезными собственным капиталом и высоким международным рейтингом. Большая часть местных банков подобного преимущества не имеет.

В конечном итоге, региональная банковская система может исчезнуть как звено российской банковской системы, что, прежде всего, негативно отразится на развитии экономики любого региона. Пострадают средний и малый бизнес, те отрасли, которые являются спецификой региона, сократится занятость населения. В результате возрастет социальная напряженность в регионе.

Региональные банки – неотделимый необходимый элемент экономической системы региона. Один из важнейших инструментов региональной экономической политики, который способствует развитию экономики региона и учитывает социально-экономические интересы общества.

Список литературы:

1. Аксаков А. Региональные банки будут всегда // Банковское обозрение. – 2008. – № 11.5 (113.5). – С. 10-12.
2. Аксаков А. Равный доступ к ликвидности – залог нормального развития банковской системы // Банковское обозрение. – 2008. – № 5 (107). – С. 23-26.
3. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов. – М.: Логос, 2003. – 344 с.
4. Гиляровская Л.Т., Паневина С.Н. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов. – СПб.: Питер, 2003. – 240 с.
5. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / А.Ю. Казак, М.С. Марамыгин, Е.Н. Прокофьева, Е.Г. Шатковская, О.А. Солодова, Т.Д. Сиколенко // под ред. проф. А.Ю. Казака, проф. М.С. Марамыгина. – Екатеринбург: Издательство АМБ, 2006. – 688 с.
6. Казак А.Ю., Калинина Т.Н., Шатковская Е.Г. Теория и практика формирования ресурсной базы коммерческого банка: Учеб. пособие. – Екатеринбург: Издательство Урал. гос. экон. ун-та, 1999. – 99 с.
7. Мирошниченко А. Бурный сентябрь создал новую реальность // Банковское обозрение. – 2008. – № 5 (107). – С. 23-27.
8. Орлова Н. Россия – 2009: Жизнь за государственный счет // Банковское обозрение. – 2008. – № 11.5 (113.5). – С. 21-25.
9. Официальный сайт Банка России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru.
10. Программа «Национальная банковская система России 2010-2020». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.arb.ru.

11. Региональная экономика / А.П. Градов, Б.И. Кузин, М.Д. Медников, А.С. Соколицын. – СПб.: Питер, 2003. – 222 с.

12. Сошина В. Особенности гастрономии в регионах // Банковское обозрение. – 2008. – № 11.5 (113.5). – С. 15-18.

ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНА

© Вошев А.С.*

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных по процедуре выбора. Они основаны на многокритериальной, многовариантной оценке целого ряда факторов и тенденций, действующих зачастую разнонаправленно. Не вызывает сомнения то, что оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. От ее правильности зависят последствия, как для инвестора, так и для экономики региона и страны в целом.

Проблемы экономического развития общества и экономического роста всегда занимали и занимают центральное место в современной науке и практике. Это объясняется тем, что экономический рост является одной из составляющих экономического развития, как страны, так и региона, а также одной из важнейших целей общества. Создание благоприятного инвестиционного климата является одним из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего экономического роста страны.

Появление в России множества самостоятельных хозяйствующих субъектов и потенциальных инвесторов обусловили потребность в оценке инвестиционной привлекательности сельских поселений. Но так как даже регион имеет существенные отличия от страны или государства в целом (не говоря о сельских поселениях), то механическое перенесение известных и апробированных в международной практике методических подходов оказалось невозможным. Понимание этой специфики привело к разработке в последние 3-5 лет целого ряда различных оценок инвестиционной привлекательности регионов и районов России, проведенных не только отечественными, но и зарубежными исследователями и фирмами. Наиболее распространенным методом, применяющимся в этих исследованиях, является ранжирования регионов. В результате этой процедуры со-

* Аспирант кафедры Государственного и муниципального управления

ставляется рейтинг, т.е. линейный ряд объектов, в котором они по сочетанию выбранных признаков находятся на равном расстоянии друг от друга. Каждому из них присваивается порядковый номер (ранг), соответствующий его месту в общем ряду. Наиболее предпочтительному объекту, как правило, присваивается первый ранг. На основе, как рейтингов, так и абсолютных значений показателей составляются группировки. В этом случае каждый регион относится к определенному классу (типу) объектов, выделенному экспертами по сочетанию условий инвестирования и уровню предпочтительности для инвестора.

Основными недостатками исследований инвестиционной привлекательности российских регионов, на наш взгляд, являются:

1. Разнотение в самом понятии «инвестиционного климата».
2. Ограниченность набора учитываемых показателей.
3. Недостаточная обоснованность принципов агрегирования десятков отобранных показателей оценки.
4. Эпизодичность проведения анализа: как правило, это разовые исследования различных коллективов, проводимые на различную дату.

Среди отечественных исследователей до сих пор существуют различные мнения не только о том, как оценивать инвестиционную привлекательность регионов, но и что это такое. Например, под «инвестиционной привлекательностью регионов» З. Котляром и М. Акимовым подразумевалось распределение фактических объемов привлеченных в регионы инвестиций. Иногда оценка инвестиционной привлекательности регионов проводится по ограниченному набору, или даже по одному показателю. Существует и противоположный подход, при котором десятки и сотни показателей, характеризующих регион механически агрегируются в один, смысл которого уловить довольно трудно.

На наш взгляд, инвестиционный климат региона следует рассматривать как комплексную характеристику, состоящую из трех ключевых подсистем: инвестиционного потенциала – совокупности имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала; инвестиционного риска – совокупности переменных факторов риска инвестирования; законодательных условий – правовой системы, обеспечивающей стабильность деятельности инвестора. Законодательство влияет не только на степень инвестиционного риска, но и регулирует возможности инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства – составляющих инвестиционного потенциала региона.

Как показывает зарубежный опыт, оценка инвестиционного климата регионов должна постоянно совершенствоваться как в методическом, так и в содержательном отношении. На основе отдельных составляющих

комплексной оценки возможно проведение более глубокого анализа отдельных видов риска, потенциала и инвестиционного законодательства. С помощью данного подхода можно проводить оценку инвестиционного климата регионов относительно развития отдельных отраслей хозяйства и применительно к интересам конкретных инвесторов.

Инвестиционный климат региона – обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, предопределяющих инвестирование в региональную хозяйственную систему.

Инвестиционный климат региона рассматривался как комплексная система, состоящая из двух важнейших подсистем:

- *инвестиционного потенциала* – совокупности имеющихся в регионе факторов производства и сфер приложения капитала;
- *инвестиционного риска* – совокупности переменных факторов риска инвестирования;

Инвестиционный потенциал региона – количественная характеристика, учитывающая основные макроэкономические индикаторы, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, инфраструктурой).

При расчете инвестиционного потенциала региона используются абсолютные статистические показатели. Совокупный потенциал региона включает восемь интегрированных подвидов:

- *ресурсно-сырьевой*, рассчитывается на основе средневзвешенной обеспеченности территории региона балансовыми запасами важнейших видов природных ресурсов;
- *производственный*, понимаемый как совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе;
- *потребительский* – совокупная покупательная способность населения региона;
- *территориальный* – оценка экономико-географического положения и инфраструктурной насыщенности региона;
- *трудовой*, для расчета, которого использовались данные о численности экономически активного населения и его образовательном уровне.

Поскольку частных показателей инвестиционного потенциала много и они имеют разную размерность (единицы измерения), построим интегральные показатели, которые предполагает переход к неким единообразным характеристикам. Однако необходимо принимать во внимание и то, что выводы, полученные только на базе интегрального показателя, все же носят ориентировочный характер и, безусловно, должны сочетаться с уг-

лубленными (специализированными) методами оценки. В связи с этим, такая оценка может рассматриваться как базовая сравнительная оценка.

Ввиду особой важности проблемы повышения инвестиционной активности в регионе возникает насущная необходимость научной проработки проблемы рационализации использования ограниченных инвестиционных ресурсов. Необходимо существенно повысить внимание к рациональному использованию государственных финансовых ресурсов, используемых на цели экономического развития, аккумулируемых в бюджете региона.

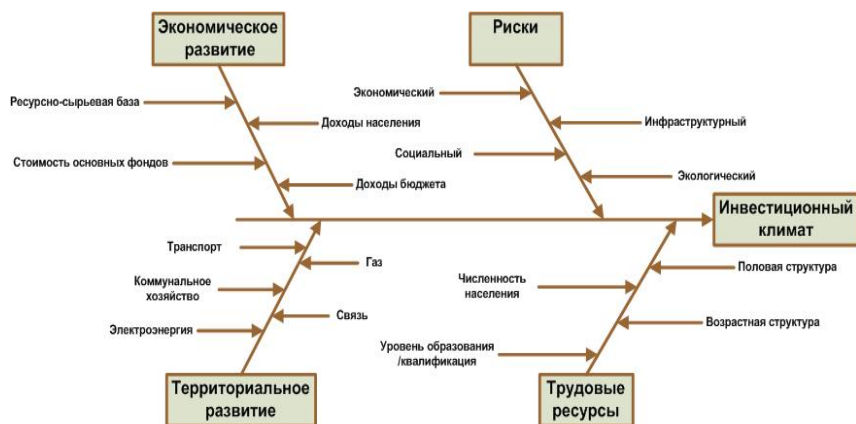


Рис.1. Общая схема формирования инвестиционного климата

Список литературы:

1. Воронцовский, А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования / А.В. Воронцовский. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 1998. – 528 с.
2. Ефремов В.С., Ханыхов И.А. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2.
3. Макаров И.М., Виноградская Т.М., Рубчинский А.А., Соколов В.Б. Теория выбора и принятия решений. – М.: Наука, 1982. – 328 с.
4. Пфанцль И. Теория измерений. – М.: Мир, 1976. – 248 с.
5. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
6. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // Вопросы экономики. – 2003. – № 2.

ЦЕЛИ И НАПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© Гавайлер А.В.♦

Байкальский государственный университет
экономики и права, г. Иркутск

В настоящей статье проведен анализ ситуации в муниципальных образованиях и даны рекомендации по проведению эффективной политики в условиях нарастающего глобального экономического кризиса в ближайшие минимум два года. Мы в нем начинаем жить, поэтому надо понять: «что такое кризис», «в чем кризисная ситуация в стране и мире», «какие муниципалитетам ставить цели» и «как их достигать, расходуя сокращающиеся ресурсы».

Данная статья построена следующим образом. Сначала проведен анализ ситуации, в которой оказались российские города. Краткий анализ ситуации проведен на уровне мировой экономики, на уровне России и на уровне города. Затем даны рекомендации по целям муниципальной политики и мерам по их достижению.

Понятие кризиса

Введем понятие кризиса для адекватного понимания того, что сейчас происходит в мире. Автор настоящей статьи согласен со следующим пониманием кризиса, введенным А.А. Богдановым. Под кризисом (от греч. «решение») понимается «завершение или перелом в ходе некоторого процесса, имеющего характер борьбы: до «кризиса» борьба идет, положение является неопределенным, колеблющимся; момент кризиса есть конец этой неопределенности и колебания – победа одной стороны или примирение обеих: начинается нечто новое, организационно иное, чем прежде» [2, С. 208]. После кризиса наступает некое подвижное равновесие (кризисное соглашение всех сторон)¹, устраивающее все стороны конфликта.

Глобальный экономический кризис

Прежде всего, необходимо обозначить сложившуюся кризисную ситуацию в мировой экономике, ее проблемы и реальные причины. Рамки

♦ Аспирант кафедры Экономики и государственного управления

¹ Такого соглашения еще нет, но американцы хотят его видеть в проекте «Новый Бреттон Вудс» (New Bretton Woods). У других участников мировой политики пока глобальных проектов нет.

настоящей статьи ограничены, поэтому в ней обозначены только ключевые моменты ситуации.

Мировая экономика вступила в острую фазу кризиса в августе 2008 года. После августа мировая экономика устойчиво пошла на спад. Такой спад, по всей видимости, сопоставим со спадом во времена Великой депрессии в США.

Данный кризис носит не циклический, а структурный характер. Он вызван, прежде всего, неверной валютно-финансовой и кредитной политикой американских властей и подконтрольных им международных институтов (Международный валютный фонд, Мировой банк, банки развития).

Если наличие кризиса уже осознается, то реальные причины и продолжительность не понятны или умалчиваются. Автор согласен с позицией экономиста М. Хазина, что основная причина настоящего кризиса в *чрезмерном увлечении механизмом кредитной эмиссии банками и Федеральной резервной системой США* [1]. Рост внутреннего спроса, а значит и экономический рост, создавался не за счет роста реальных доходов американцев и использования все более эффективных технологий, а за счет использования кредитного механизма (кредиты, государственные облигации, производные ценные бумаги и пр.). Это привело к созданию огромного «финансового пузыря», а также выросшей на нем фиктивной экономики (около 25 % ВВП США). Этот огромный объем финансовых обязательств не обеспечен реальными возможностями их погашения. Частный случай – падение ипотечного рынка США. Эта ситуация потянула всю мировую экономику вниз.

Настоящий кризис появился не сегодня и не вчера, а назревал десятки лет. «Структурность» кризиса предполагает, что без принятия мер по перестройке глобальной экономической архитектуры (принудительное банкротство финансовых институтов, имеющих большее число «фиктивных» активов) из него не выйти. В противном случае, «за выход» придется заплатить всему человечеству значительно большую цену.

При этом наиболее реальная конечная цель США в этих условиях – создать гиперинфляцию во всем мире для обесценивания своих долгов и сохранения себя в качестве мирового лидера¹. Политика отсрочки реализации плана по преодолению финансового кризиса (защитная политика для сохранения резервов при новом Президенте США) председателем ФРС США Генри Полсоном это подтверждает.

¹ И нелегко, но «пустая» декларация, принятая 15.11.2008 г. на Саммите G-20 подтверждает приверженность США старым целям. См. текст декларации <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2008/11/20081115-1.html>.

Кризисная ситуация в России

В России в последние годы был устойчивый рост, вызванный, прежде всего, благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой и взятыми западными «дешевыми» кредитами. В России кредиты под «западные проценты» взять было невозможно. То есть в России обратная проблема – *огромный объем недокредитованной экономики, растущей за чужие деньги*. Поэтому российским компаниям и пришлось брать «дешевые» кредиты за рубежом.

С августа 2008 года в России прошло уже несколько волн кризиса. Как только начались проблемы у международных инвесторов (владельцев огромных пакетов акций в ведущих российских компаниях), они вывели из России около 20 млрд. долл. На сегодняшний момент масштаб вывода валюты за рубеж составил около 50 млрд. долл. Потери владельцев российских компаний в связи с обесценением их акций на фондовых рынках составили около 300 млрд. долл. Российские компании уже перешли от стратегии развития к стратегии выживания в условиях кризиса. Нарастают тенденции свертывания деятельности, массового увольнения персонала, взятого «под развитие» и с учетом падения внутреннего спроса. Значительную часть доходов компании будут переводить «в тень». В следующем году будет огромное число безработных. Это приведет к сокращению доходов федерального бюджета минимум на 10 %.

Цена на нефть свалилась до 50 долл. / баррель. При сохранении этого уровня в 2009 году и с учетом падения собираемости налогов Федеральный бюджет России недополучит в совокупности минимум 25 % доходов¹. Этот разрыв придется гасить из резервов и сокращением взятых социальных обязательств.

Центральный банк России только за 2 месяца уже потратил 70 млрд. долл. своих резервов или 13 %. Он уже теряет способность удерживать курс рубля. Инфляция начинает расти.

У российских банков получить кредиты становится почти невозможно или под очень высокие проценты с большим залогом.

Меры, принятые Правительством России, по выходу из кризиса незначительно повлияют на данную ситуацию. Масштаб потерь слишком высок.

Российское государство (Администрация Президента, Правительство и Государственная Дума) уже заняло оборонительную позицию, подняв вопросы укрепления суверенитета и увеличения сроков полномочий².

¹ Нефтяные доходы составляют 40% федерального бюджета при цене 70 долл. / баррель. Рыночная цена на нефть упала более чем в два раза. Поэтому федеральный бюджет недополучит $40 / 3 = 13$ % нефтяных доходов.

² Послание Президента Федеральному Собранию Российской Федерации от 05.11.2008 г., www.kremlin.ru

Налицо все тенденции нарастающего серьезного социально-экономического кризиса.

Кризисная ситуация в российских городах

Ситуация в стране и мире самым непосредственным образом отразилась и на российских городах и регионах. В них-то все кризисные явления разворачиваются в полном объеме.

Дело в том, что и до кризиса ситуация в российских городах была сложная. Действующая в России налогово-бюджетная политика и отсутствие в Налоговом кодексе обязательства о выплате налогов по месту образования дохода (корпоративные центры крупных компаний зарегистрированы в г. Москва) приводит к выводу более 2 / 3 налоговых доходов страны в Москву. Такая политика все последние годы приводила к наличию и так дефицитных бюджетов у регионов и муниципалитетов.

Кроме того, по 131 Федеральному закону [1] муниципальные образования до 2009 года обязаны продать все непрофильные активы (не входящие в перечень вопросов местного значения). В связи с большим количеством проблем, накопившихся за последние годы, большинство муниципалитетов тратят вырученные деньги по принципу «латания дыр». Они не создали резервов, так как не могли представить резкого ухудшения внешнеэкономической и внутрироссийской ситуации. Однако следует сказать, что за счет этих денег муниципалитеты смогли улучшить состояние городской инфраструктуры.

Если теперь наложить развитие докризисной ситуации в муниципальных образованиях и углубление кризисной ситуации в стране и мире, то, очевидно, ситуация становится крайне сложной.

Цели муниципальной политики в условиях кризиса

С учетом нарастающих вышеперечисленных негативных тенденций всем муниципалитетам необходимо, прежде всего, осознать масштаб и серьезность кризиса. Необходимо (и придется) переориентировать свои цели с развития на выживание в условиях кризиса.

Рекомендации по принятию муниципальных антикризисных мер

Так как привлечь внешние финансовые ресурсы в таких условиях, скорее всего, не удастся, то придется скорректировать всю муниципальную политику на антикризисный режим и опираться только на внутренние ресурсы территории.

1. Меры в области налогово-бюджетной политики

Необходимо скорректировать свои прогнозы налоговых доходов муниципальных бюджетов в сторону будущего снижения.

Муниципалитетам необходимо переориентировать политику распределения доходов бюджетов в сторону сокращения расходов на строительство, инвестиционные проекты, развитие транспорта и связи с одновременным сохранением взятых на себя социальных обязательств в области образования и здравоохранения.

2. Меры в области социально-экономической политики

В связи с появлением большого количества безработных в области занятости населения необходимо выделить виды деятельности, меньше всего подверженные кризису (производственно-технические и сельскохозяйственные виды деятельности), и организовать механизмы переобучения и перехода людей в них.

Необходимо активизировать политику в области общественной безопасности и правопорядка органами МВД в связи с будущим ростом преступности со стороны безработных (прежде всего, приезжих гастарбайтеров).

Времена наступают очень тяжелые. Особенно острыми будут следующие два года. К сожалению, нам придется вновь вспомнить о том, как мы выживали в середине девяностых.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.11.2003 № 131-ФЗ (в ред. от 08.11.2007).
2. Богданов А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Институт экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1989. – 304 с.
3. Кобяков А.Б., Хазин М.Л. Закат империи доллара и конец «Рак Americana». – М.: Вече, 2003. – 368 с.

ПНП «РАЗВИТИЕ АПК» КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА (НА ПРИМЕРЕ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ)

© Гулько А.А.[♦], Архипенко К.Ю.[♥]

Белгородский государственный университет, г. Белгород

В статье рассмотрена реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в рамках осуществления государственной аграрной политики на федеральном и региональном уровнях. Регио-

[♦] Доцент кафедры «Финансы и кредит», кандидат экономических наук

[♥] Студентка 4 курса экономического факультета, специальность «Финансы и кредит»

нальный аспект рассмотрен на примере Белгородской области, которая достигла значительных результатов в направлении развития сельского хозяйства благодаря реализации ПНП «Развитие АПК». Проведённый анализ проектов и государственных программ развития агропромышленного комплекса позволил оценить как уже достигнутые результаты, так и дальнейшие перспективы реализации государственной аграрной политики в России. Кроме того, в статье рассмотрены государственные меры, реализуемые на современном этапе в условиях кризиса, предложены механизмы дальнейшей поддержки российского сельского хозяйства.

За последние годы Россия достигла значительных результатов во многих сферах экономики. Особое внимание государство уделяет наиболее необходимым на современном этапе развития страны направлениям, основные из которых были выделены в приоритетные национальные проекты (ПНП). Учитывая низкорентабельность, а зачастую убыточность сельскохозяйственных отраслей, необходимость поддержки субъектов малого предпринимательства на селе, одним из приоритетных проектов был выделен ПНП «Развитие АПК», который стал одним из направлений реализации государственной аграрной политики, получившей законодательное закрепление в ФЗ от 26.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства». Анализ, проведённый Комиссией Правительства по вопросам агропромышленного комплекса, стал обоснованием решения правительства страны преобразовать ПНП «Развитие АПК» в государственную программу, рассчитанную на 2008-2012 гг.

В проекте развития агропромышленного комплекса были поставлены задачи по следующим направлениям: ускорение развития животноводства (техническое перевооружение действующих и строительство новых животноводческих ферм, а также повышение производства мяса); стимулирование развития малых форм хозяйствования; обеспечение молодых специалистов (или их семей) жильем на селе [7, С. 2].

За два года, реализация национального проекта «Развитие АПК» (2006-2007 гг.) достигнуты следующие результаты: объём бюджетного финансирования составил 47,33 млрд. руб.; прирост производства мяса скота и птицы – 1 млн. тонн, рост производства молока – 1,3 млн. тонн; было построено и модернизировано 2140 животноводческих комплексов; объём инвестиций в сельское хозяйство вырос в 10 раз и составил 360 млрд. руб.; выдано кредитов товаропроизводителям на сумму 191 млрд. руб. (сроком на 8 лет); введено в эксплуатацию 1,58 млн. кв. м. жилья для 32,5 тыс. молодых специалистов, значительно улучшены условия для их успешной деятельности в сельской местности [4, С. 1].

Были созданы 1 тыс. кредитных, 550 перерабатывающих и 1 тыс. заготовительных и снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных кооперативов.

Во многом этому способствовали новые механизмы кредитования субъектов агробизнеса, которые российские банки стали реализовывать на практике главным образом благодаря ПНП «Развитие АПК».

Одной из положительных тенденций стало увеличение объёмов продаж продукции, произведённой фермерскими и подсобными хозяйствами, упрощение закупки в лизинг племенного скота, техники, оборудования для животноводства, ограничение ввоза в Россию мяса, отмена ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование, не имеющее аналогов в России позволили производителям использовать ранее недоступные экономические механизмы для осуществления своей деятельности.

В рамках национального проекта «Развитие АПК» были созданы уникальные возможности для развития малого предпринимательства на селе. Малые предприятия обладают рядом неоспоримых преимуществ, которые позволяют экономике быть более гибкой, мобильной, быстро развивающейся. Крестьянские фермерские хозяйства – одна из форм малого предпринимательства – играют важную роль для развития сельского хозяйства.

Сельское хозяйство в целом и производство мяса, молока, молочных продуктов в частности на современном этапе развития Белгородской области стали региональными приоритетами. Для реализации региональных программ развития сельского хозяйства в области были созданы все условия для развития малого агробизнеса. На сегодняшний день Белгородский регион является одним из самых успешных в данном направлении. Об этом свидетельствуют основные показатели развития малого предпринимательства: на начало 2007 число занятых составило 60,5 тыс. человек (в октябре эта цифра достигла 131 тыс. человек – 30 % от всех занятых в экономике области [3, С. 10], включая занятых в КФХ), а оборот малых предприятий составил на 1 января 2007 года 56,4 млн. руб. [2, С. 30], в октябре 2007 оборот превысил 59 млн. руб. (16,5 % от общего объема произведенных в регионе товаров и услуг [5, С. 3]). Правительство области утвердило Программу по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства Белгородской области на 2007 – 2010 год, благодаря реализации которой планируется увеличить число занятых в этом секторе экономики в 2 раза, а число предприятий с 10 до 20 тыс. Причём достижение этой цели планируется в значительной степени посредством развития малых форм хозяйствования на селе.

Дешёвые кредитные ресурсы, предоставляемые банками сельскохозяйственным производителям, позволили предпринимателям создать новые производства, модернизировать существующие.

На протяжении 2007 и в первом квартале 2008 года в значительных объёмах осуществлялось кредитование малых форм хозяйствования: ежедневно их выдавалось 150-200. В 2006-2007 гг. сумма ежегодно выдаваемых кредитов превысила 200 млн.руб. В области для осуществления

проектов выделялись бесплатные кредитные ресурсы, предоставляемые в рамках национального проекта «Развитие АПК». Примечательно то, что если при возврате кредита сумму скорректировать на величину инфляции, то заемщик фактически возвращает не 100 % суммы кредита, а всего 60 % [3, С. 9]. Уже в 2008 году в Белгородском регионе выдано 2980 кредитов фермерским хозяйствам. Лидером в кредитовании в 2008 году среди районов области является Алексеевский район, на территории которого 305 подсобных хозяйств получили кредиты.

Важную роль играет сотрудничество Администрации Белгородской области с кредитными учреждениями, в частности – со Сбербанком, который в 2007 году одобрил «Программу комплексного развития животноводства на территории Белгородской области до 2011 г.» и, кроме того, кредитует ЛПХ и КФХ области. Это позволило либерализовать условия предоставления кредитных продуктов участникам программы, снизить долю собственного участия животноводческих предприятий в финансировании возводимых и реконструируемых объектов в отрасли.

Реализуемые меры в краткосрочной перспективе (через 2-3 года) позволяют сельскохозяйственным производителям в полном объеме обеспечить потребности жителей региона (а это 38 млн. человек) мясе птицы, свинине и говядине [7, С. 3].

Отдельные районы Белгородской области особенно успешно реализуют программы развития сельского хозяйства. Так в целях реализации проекта «Развитие АПК» на территории Губкинский района было построено 5 снабженческо-сбытовых кооператива, из бюджета выделено 26,7 млн. руб. По району, согласно плану кредитования ЛПХ, планируется выдать 654 кредита. ЛПХ было выдано 72 кредита на сумму 5729 тыс. руб. В настоящее время просубсидировано 45 кредитов ЛПХ на сумму 127,4 тыс. руб., в том числе за счет средств федерального бюджета – 123 тыс. руб. 4 КФХ получили 7 кредитов на сумму 6147,1 тыс. руб., просубсидировано 3 кредита КФХ на сумму субсидий 137,1 тыс. руб., в том числе за счет федерального бюджета – 132,6 тыс. руб. [5, С. 7].

По объему продукции, производимой в личных подворьях, планируется в ближайшие максимум 3 года выйти на уровень 10 млрд. руб. в год. По объему ресурсов, выданных для ЛПХ и их кооперативов, область рассчитывает выйти на общий итог 8-10 млрд. руб. в течение 3 лет. Целью является увеличение практически в 50 раз возможности по выдаче кредитов кооперативами. Но динамика числа КФХ имеет отрицательный характер: число КФХ в Белгородской области сократилось с 1893 (по состоянию на 1.01. 2006 г.) [8, С. 6] до 1725 (на 1.01.08 г.) [2, С. 45].

В условиях развернувшегося кризиса программы развития сельского хозяйства России претерпели существенные изменения, возникла необходимость в дополнительной поддержке сельского хозяйства со стороны государства. В сложившихся условиях регионы не в состоянии решить

проблемы без помощи федеральных органов власти. Основной задачей стало преодоление негативной тенденции для развития сельского хозяйства России в краткосрочной перспективе – ухудшение условий кредитования в регионах отдельными банками: банки повышают проценты по кредитам для сельскохозяйственных производителей, а некоторые банки вообще прекращают кредитование. Для повышения ликвидности финансово-экономические учреждения, поддерживающих сельскохозяйственных производителей, государством было принято решение увеличить уставный капитал Россельхозбанка на 45 миллиардов рублей, а уставный капитал «Росагролизинга» – на 12,5 миллиарда рублей. Поскольку эти учреждения являются специализированными, в условиях финансового кризиса их поддержка становится одним из наиболее актуальных направлений государственной аграрной политики.

В 2009 году на кредитование сельхозпредприятий ведущими российскими банками будет выделено 866 миллиардов рублей. Эти средства пойдут как крупным и средним предприятиям, так и крестьянским подворьям. Кроме того, принято решение дополнительно выделить 200 миллиардов рублей на поддержку текущих работ сезонного характера, такая же сумма будет выделена на долгосрочные кредиты. Государство готово субсидировать кредиты на сумму до 400 млрд.руб. По ряду крупных инвестиционных проектов в АПК, для кредитов в животноводстве и производстве молока государством будет софинансироваться 100 % ставки рефинансирования (а это 13 %), по кредитам в других направлениях АПК – 80 %. Кроме того, для поддержания сельского хозяйства России на 25-30 % временно будут повышены ввозные пошлины на некоторые виды сельскохозяйственной продукции (в частности – молочную).

В дальнейшем региональная стратегия развития АПК будет строиться, исходя из решения таких задач, как выдача льготных кредитов молодым предпринимателям, создание и поддержка сельскохозяйственных кооперативов, предоставление сельским жителям возможности переобучения [6, С. 2].

Государство должно оказывать всестороннюю помощь сельскохозяйственным производителям, причем главным образом в продвижении их продуктов на межрегиональные рынки. Только от содержательности и последовательности дальнейших действий зависит результат работы по развитию одной из самых уязвимых, но столь значимых сфер экономики, как сельского хозяйства. Благодаря реализации государственной программы в российской экономике должны значительно улучшиться условия для развития сельхозпроизводителей, тем более что ПНП «Развитие АПК» позволил создать надёжный фундамент для интенсивного развития сельского хозяйства. Для достижения целей необходимо привлечение инвестиций, развитие инфраструктуры, осуществление в необходимом объёме протекционистской политики.

Использование таких механизмов, как субсидирование части процентных ставок по взятым кредитам через региональные бюджеты, специализированные учреждения (фонды), размещение заказов на муниципальном уровне. Определяющую роль в условиях кризиса играет эффективность взаимодействия органов на государственном и региональном уровнях. Без федеральной помощи регионы не способны решить существующие в отраслях экономики проблемы. Результат реализации уже имеющихся и находящихся в разработке программ во многом определит уровень развития сельского хозяйства России в будущем, а потому необходима всесторонняя государственная поддержка регионов. Их активное участие позволит решить общегосударственные задачи. Только в случае успешной деятельности отдельных субъектов Российской Федерации возможно достижение стратегической цели, а именно: конкурентоспособности экономики России в целом и сельского хозяйства в частности.

Список литературы:

1. ФЗ от 26.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»
2. Федеральная служба государственной статистики, Белгородстат «Сельское хозяйство Белгородской области», 2008.
3. Савченко Е.С. Социально-экономическое положение Белгородчины: закрепить и развить достигнутое, 2007.
4. Экономика и жизнь. – 2007. – № 3 (9217).
5. Экономика и жизнь – Черноземье. – 2007. – № 26 (161).
6. Экономика и жизнь – Черноземье. – 2007. – № 34 (169).
7. Экономика и жизнь – Черноземье. – 2008. – № 3 (174).
8. Родная газета. – 2008. – № 12 (148).

РЕГИОНАЛЬНАЯ БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА В РАМКАХ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ (НА ПРИМЕРЕ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ)

© Еремина Е.Д.[♦], Таюнова О.А.[♦]

Самарский государственный экономический университет,
г. Самара

Осуществлен анализ проводимой в России бюджетной реформы и влияния ее на бюджетную политику регионов. Рассмотрена и проанализирована бюджетная политика Самарской области в рамках среднесрочного бюджетного планирования.

[♦] Кафедра Национальной экономики и природных ресурсов

Назначение региональной бюджетной политики состоит в том, чтобы с помощью финансовых средств создать условия для эффективного развития экономики региона, повышения уровня и качества жизни населения.

В последние годы Правительство РФ предприняло ряд важных шагов по реорганизации бюджетного процесса в рамках обширной бюджетной реформы, основной целью которой явился переход от исторически сложившейся системы управления затратами к системе, ориентированной на результат, что характерно для стран с развитой рыночной экономикой. Действующий до сих пор порядок бюджетных отношений предусматривал формирование мероприятий по направлениям затрат. В итоге мы получали непосредственный результат в виде количества пролеченных и обученных, километров построенных дорог и т.д. О качестве данных показателей речи не шло. Новый порядок предполагает определение целевых ориентиров и достижение конкретных результатов, формирующих общественно значимый эффект, то есть количество здоровых граждан, конкурентоспособность выпускников учебных заведений, улучшение транспортной доступности и т.п. Переход от управления затратами к управлению результатами, безусловно, затрагивает форму утверждаемого бюджета. Невозможно, определив конкретные статьи затрат для главного распорядителя бюджетных средств, добиваться от него качественного результата – он будет отчитываться о потраченных средствах на то или иное направление расходов. Поэтому, предоставив свободу в благих целях, необходимо позаботиться и о системе ответственности. И здесь должна быть сформирована и утверждена нормативным правовым актом система показателей-индикаторов общественно значимого результата, или, другими словами, показателей результативности. За каждым главным распорядителем (за исключением законодательного, судебных и избирательного органов) следует закрепить свои показатели результативности, по которым будет оцениваться их деятельность и определяться объём дополнительно выделяемых бюджетных ресурсов, причём ответственность должна быть персональной.

В результате реформы бюджеты всех уровней, начиная с 2008 финансового года, формируются и должны исполняться в соответствии с общепризнанными в мировой практике принципами, стандартами и процедурами. Многие из них уже прошли практическую апробацию в рамках внедрения среднесрочного бюджетирования, ориентированного на результаты.

Переход к управлению результатами открывает широкие горизонты перед главными распорядителями по эффективному использованию бюджетных средств. Одним из механизмов реализации такого подхода должно стать государственное задание на оказание услуг. В новых условиях бюджетные средства направляются не на содержание учреждений, а на

оплату услуг, которые они оказывают. При качественном формировании государственного задания и контроле за его выполнением бюджетным учреждениям будет предоставлено право самостоятельно утверждать свои сметы.

При планировании социальных расходов, заложены максимальные позиции в расходных обязательствах. Основные параметры бюджета на 2008 г. и на плановый период 2009-2010 гг. соответствуют потребностям социально-экономического развития области и муниципальных образований и носит принципиально социально ориентированный характер. Впервые в областной бюджет включены в полном объеме целевые программы и другие расходные обязательства. Фактически в 2008 году сделан серьезный рывок в финансировании расходов инвестиционного характера – строительстве жилья, больниц, школ, дорог. Увеличение затрат бюджета на капитальное строительство, однако, несколько не отразилось на защищенных категориях населения. Особое внимание при формировании областного бюджета было уделено социальным программам. Так, в бюджете на 2008 год на строительство больниц, школ и других образовательных учреждений и учреждений культуры правительством области выделено 17 млрд. рублей [3].

В Самарской области достигнут самый высокий уровень основных социальных расходов по сравнению с другими регионами ПФО. За последние 2 года средняя заработная плата работников бюджетной сферы выросла на 79 % (с 3967 до 7108 рублей). Переход на отраслевую систему оплаты труда позволит работникам учреждений бюджетной сферы уже в 2008 году получать заработную плату на 30,0 % и более, чем в 2007 году.

Особое внимание уделено источникам покрытия дефицита трехлетнего бюджета, который предполагается финансировать путем размещения облигационного займа, но на более длительный срок, нежели в предыдущие годы. Такой механизм позволяет привлекать ресурсы с процентной ставкой ниже уровня инфляции, что является особенно выгодным в случае вложения средств в капитальные расходы. Заём размещается на срок до семи лет с переменной ставкой купонного дохода [1]. Это новый, довольно интересный финансовый инструмент, который позволит, с одной стороны, сэкономить расходы бюджета на обслуживание привлеченных средств, а с другой стороны – позволит сделать заимствования более гибкими.

При разработке областного бюджета на 2008 г. и на плановый период 2009 и 2010 гг. было принято решение об установлении предельного уровня долговой нагрузки в размере 40 % от объема собственных доходов бюджета [2]. Практически весь прирост государственного долга направлен на увеличение бюджетных расходов инвестиционного характера. Эти инвестиции обращены непосредственно на улучшение качества жизни

населения Самарской области: строительство жилья, больницы, школ, дорог. Они дают продолжительный социальный эффект – этими объектами сможет пользоваться не одно поколение наших граждан.

Вместе с тем нельзя забывать, что расходы бюджета невозможно увеличивать безгранично: несоблюдение установленного уровня долговой нагрузки может привести к потере управляемости государственным долгом, невыполнению обязательств, которые взяла на себя область, снижению кредитного рейтинга и, как следствие, удорожанию новых заимствований.

Для того чтобы плановые мероприятия эффективно осуществлялись, необходимо четкое исполнение бюджета. Вопрос контроля в данном случае занимает первое место. К сожалению, в Самарской области есть ряд муниципалитетов, которые в течение длительного срока не могут освоить средства областного и федерального бюджетов. Для своевременного освоения средств нужен четкий механизм, необходима совместная отлаженная работа. Именно это требуется от главных распорядителей бюджетных средств.

Для качественного финансирования социальных расходов, безусловно, необходимо контролировать не только процесс расходования средств, но и их планирование, начиная с составления бюджетной росписи. Сейчас каждый главный распорядитель средств областного бюджета ведет реестр расходных обязательств, который является основой для формирования сводной бюджетной росписи. Ответственность главных распорядителей средств областного бюджета в этих условиях значительно возрастает.

Что касается софинансирования отдельных расходных обязательств, в частности, расходов областного бюджета на федеральные и областные программы, то они увеличились на 8 %. Средства федерального бюджета должны составить не менее 8 млрд. руб. [1].

К сожалению, несмотря на огромный пласт накопившихся проблем, не всегда в случае предоставления денежных средств они эффективно используются бюджетополучателями. Под неэффективностью использования понимается недостижение целевых показателей (результатов). К примеру, бюджет городского округа Тольятти на 1 октября 2007 г., то есть по итогам трех кварталов, был исполнен только на 52 %, т.е. услуги населению на 1 октября были выполнены всего на 52 % [4]. Такой уровень расходов говорит о потерях в обеспечении комплексного социально-экономического развития муниципальных образований.

В целях повышения качества управления муниципальными финансами в составе областного бюджета создан фонд стимулирования муниципальных образований. Его средства выделяются в виде дотаций органам местного самоуправления, достигшим самых высоких результатов и имеющим наилучшую динамику развития в процессе качественного управления му-

ниципальными финансами. Одновременно происходит усиление контроля за муниципальными образованияами, в бюджете которых велика доля трансфертов из областного бюджета.

Самарская область считается тем регионом, где степень продвижения федеральных реформ и реализации собственных инициатив является одной из самых высоких. Однако главные распорядители средств областного бюджета и органы местного самоуправления поселений пока не до конца реализуют все полномочия, предусмотренные бюджетным законодательством. Работа, направленная на внедрение системы, ориентированной на результат, в области пока не завершена.

Список литературы:

1. Бюджетное послание губернатора Самарской области «Основные направления бюджетной и налоговой политики Самарской области на 2008-2010 гг.».
2. Закон Самарской области от 27 ноября 2007 г. № 134-ГД «Об областном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 гг.».
3. <http://www.riasamara.ru/rus/news/region/authority/article23489.shtml>.
4. <http://www.samgd.ru/107/8901>.

ИССЛЕДОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ В ЦЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

© Карлина Т.В.*

Пермский государственный университет, г. Пермь

В статье представлен подход к исследованию системы региональных товарных рынков на основе микроэкономического инструментария в целях государственного экономического регулирования. Обосновывается возможность применения данного подхода, выдвигаются цели анализа, дается характеристика информационно-статистической базы, а также обозначаются направления и особенности интерпретации результатов анализа региональных рынков на основе предлагаемого подхода.

Реализация политики государственного регулирования региональных рынков товаров и услуг требует эффективной диагностики состояния системы товарных рынков региона. Проведенные нами исследования показы-

* Старший преподаватель кафедры Экономической теории и мировой экономики

вают, что многие региональные рынки далеки от состояния стабильного развития, механизм рыночного саморегулирования не способен обеспечить их эффективное функционирование, что является основанием для государственного вмешательства в их работу в той или иной форме. Особую актуальность эта проблематика приобретает в условиях развивающегося глобального экономического кризиса.

В исследованиях, посвященных проблемам регулирования региональных рынков, авторы, как правило, ограничиваются отраслевым подходом, анализируя рынок одного вида продукции или услуг, либо исследуют только потребительский рынок региона. Однако формирование комплексной обоснованной политики субъектов федерации по регулированию товарных рынков требует оценки всей региональной системы рынков товаров и услуг, дающей возможность сопоставления различных рынков, выявления более и менее эффективно функционирующих, наиболее и наименее перспективных с точки зрения производителей. Это обуславливает необходимость разработки соответствующей методики анализа региональных товарных рынков.

При формировании такой методики необходимо обеспечить оправданный баланс между широтой анализа, степенью обобщения и глубиной детализации получаемых результатов. И то, и другое, безусловно, должно определяться целью исследования. Излишняя детализация не позволит оценить систему рынков в целом, а чрезмерно большой перечень параметров анализа сделает его слишком трудоемким.

В качестве первичной цели исследования системы региональных товарных рынков для нужд региональных органов власти следует рассматривать диагностику рынков региона, ориентированную на выявление рынков, требующих государственного вмешательства. Проводимый анализ должен предоставить возможность выделить:

- стабильно развивающиеся рынки, эффективно регулируемые благодаря действию рыночного механизма и существующему уровню государственного вмешательства;
- относительно стабильные рынки, требующие корректировки либо усиления государственного воздействия;
- нестабильные рынки, требующие дополнительного, более глубокого анализа и усиленного внимания со стороны органов государственного регулирования.

Такие возможности предоставляет исследование с применением аппарата экономической теории (микроэкономики) [4] и технического анализа [1], в настоящее время не используемых для исследования товарных рынков региона. Диагностика рынка на этом уровне может проводиться на основе исследования совместной динамики цен и объемов продаж на каж-

дом рынке, а также нормы прибыли (рентабельности) соответствующей отрасли.

Предлагаемый подход базируется на анализе изменения точки рыночного равновесия, определяемой ценой и объемом продаж на рынке данного товара или товарной группы. Согласно классическим выводам микроэкономического анализа, если эффективному взаимодействию рыночных спроса и предложения не препятствуют сколько-нибудь существенные факторы, предложение относительно гибко реагирует на изменения в потребительском спросе. Так, например, увеличение спроса приводит к повышению нормы прибыли на рынке соответствующего товара, что стимулирует появление новых продавцов и рост предложения. Это приводит к увеличению объемов продаж на рынке на фоне стабильных либо снижающихся цен. Если же рост спроса не сопровождается расширением предложения из-за препятствий для входа новых продавцов, рост объемов продаж происходит на фоне повышения цен.

Предлагаемая степень обобщения и глубина детализации исследуемых параметров рынка оправдана с учетом широты объекта исследования. Границами исследуемой системы рынков являются географические границы региона. Перечень анализируемых рынков определяется системой государственного статистического учета, поскольку объективно информационной базой исследования являются сведения, предоставляемые территориальными органами федеральной службы государственной статистики.

Следует отметить, что не все из охваченных статистическим учетом рынков могут быть полноценно проанализированы на основе предоставляемых данных, поскольку многие из них не оцениваются Росстатом с точки зрения динамики цен, а по некоторым не предоставляются данные по индексам физического объема продаж [2-3]. Кроме того, информация об уровне рентабельности отраслей и видов экономической деятельности зачастую оказывается недоступной, что также ограничивает возможности анализа. В результате из оцениваемых 155 рынков товаров и услуг приемлемо результативный анализ может быть проведен менее чем по 80. Приведение системы статистического учета цен (системы индексов цен) в соответствие с системой учета объемов реализации товаров и услуг, а также предоставление данных об уровне рентабельности отраслей и видов экономической деятельности позволило бы расширить рамки анализа и повысить его качество.

Как было сказано выше, оценка состояния регионального товарного рынка в целях экономической политики региона может проводиться на основе совместного анализа динамики цен, объемов продаж и нормы прибыли. В качестве измерителя цены на региональном рынке данного товара (услуги) может использоваться индекс цен по данной товарной группе.

Для корректного анализа необходимо элиминировать влияние инфляции на экономическую динамику, поэтому в исследовании должны оцениваться темпы роста не фактических, а относительных (реальных, сопоставимых) цен [4]. Иначе говоря, следует анализировать движение цен на данном рынке относительно изменения общего уровня цен в экономике региона. Динамику общего уровня цен в регионе характеризует дефлятор валового регионального продукта; для получения относительного темпа роста цен необходимо темп роста фактических цен (индекс цен) скорректировать на дефлятор ВРП. Для оценки динамики объемов продаж товаров (объемов оказания услуг) могут использоваться индексы физического объема продажи по соответствующей товарной группе (группе услуг), которые также не учитывают инфляционный рост цен.

Для анализа достаточно использовать годовые показатели рассматриваемых величин: это не только дает возможность проводить корректировку динамики уровня цен с учетом дефлятора ВРП, но и позволяет элиминировать сезонные колебания. При оценке экономической динамики ключевая роль отводится базисным индексам, отражающим темпы роста цен и объемов продаж относительно единого для всего исследуемого временного отрезка базисного периода. Стабильность развития рынка может быть оценена через статистические показатели колеблемости значений временных рядов (индексов реальных цен и объемов продаж) относительно общего тренда.

Результаты такого анализа позволяют сгруппировать региональные рынки по признакам, являющимся существенными с точки зрения системы государственного регулирования рынков. К числу этих признаков следует отнести стабильность и направление развития рынка.

Стабильные рынки отличаются более низким уровнем риска для продавцов, и при прочих равных условиях развиваются более гармонично. Развитие предпринимательства на нестабильных и относительно стабильных рынках требует особого стимулирования с учетом более высокого уровня риска. Нестабильные рынки, как правило, требуют государственного воздействия, направленного на выравнивание ситуации с помощью комплекса специальных мер. Относительно стабильные рынки также требуют определенного внимания со стороны государства – с точки зрения контроля ситуации, обусловленной опасностью их перехода в разряд нестабильных, высокорисковых.

Оценка направления развития рынка – сочетание роста и сокращения спроса и предложения – позволяет в общих чертах диагностировать состояние рынка и обосновать государственное вмешательство в его развитие, а также определяет выбор инструментов воздействия.

Необходимо учесть, что анализ движения точки рыночного равновесия, определяемый изменением цен и объемов продаж, достаточно услов-

но позволяет отразить изменения рыночного предложения и спроса и допускает неоднозначность интерпретации их динамики. Для уточнения наблюдаемых тенденций следует, насколько возможно, использовать показатели прибыльности деятельности продавцов на данном рынке. В качестве таких показателей может выступать рентабельность производства либо доля сальдированного финансового результата деятельности организаций в их выручке (в фактических ценах) по соответствующему виду деятельности. В общем случае, рост прибыльности отрасли свидетельствует о наличии барьеров, препятствующих расширению предложения и насыщению рынка; снижение прибыльности означает насыщение рынка за счет адекватной реакции предложения на увеличение спроса.

Очевидно, что рынки с высокой стабильностью и положительной динамикой (ростом спроса и расширением предложения) привлекательны для предпринимателей и дополнительного стимулирования деловой активности не требуют, как и не требуют дополнительного анализа по более широкой системе параметров. Рынки, где проявляется нестабильность или наблюдается сокращение предложения, требуют внимания со стороны государства: необходима более глубокая диагностика рынков по детализированной системе параметров с применением соответствующих методов и выбор адекватного комплекса инструментов регулирования.

Исследование, проведенное по данным о развитии Пермского края в 2000-2007 гг. [2-3] показало, что потребительские рынки развиваются наиболее стабильно, предложение достаточно гибко реагирует на изменение в потребительском спросе. При этом рынки продуктов питания проявляют более низкую стабильность, что объективно обусловлено нестабильностью тесно связанных с ними рынков производителей сельскохозяйственной продукции. Наиболее низкую стабильность и хаотичность развития можно наблюдать на рынках услуг населению, где предложение достаточно инертно реагирует на изменение спроса; эти рынки требуют более глубокой диагностики проблем, препятствующих их развитию. Если говорить о рынках производителей, то, помимо объективной, обусловленной природно-климатическими факторами нестабильности и высокого риска на рынке производителей сельхозпродукции, следует отметить довольно низкую стабильность и негибкость большинства рынков отраслей промышленной продукции, в том числе добывающих отраслей. Отчасти это объясняется инертностью промышленного производства и непредсказуемостью конъюнктуры мирового рынка, однако и здесь необходима тщательная диагностика проблем и поиск путей их преодоления.

Эффективное управление развитием региональных рынков, их адресное стимулирование способно содействовать повышению благосостояния населения региона и обеспечить устойчивые конкурентные преимущества региона на международном рынке. Учитывая многообразие производи-

мых на территории любого региона товаров и услуг, диагностика рыночной ситуации на основе исследования совместной динамики объемов продаж и цен на каждом рынке, представляется весьма актуальной. Предлагаемый подход позволяет представить целостную картину системы региональных рынков, избегая излишней детализации и предоставляя возможность сравнения ситуации на рынках различных товаров и услуг, их сопоставления по динамике и стабильности, а также прибыльности. Это позволяет выявить рынки, требующие наибольшего внимания со стороны государства в лице соответствующих органов регулирования, а также обосновать необходимость более глубокого и детального исследования таких рынков.

Список литературы:

1. Мэрфи Дж.Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика. – М.: Диаграмма, 2008.
2. Пермская область. Статистический ежегодник: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермской области. – Пермь, 2005.
3. Пермский край. Статистический ежегодник: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю. – Пермь, 2007.
4. Пиндайк Р.С., Рубинфельд Д.Л. Микроэкономика: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 808 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

© Катаева Ю.В.♦

Пермский государственный университет, г. Пермь

В статье проведен расчет и анализ показателей концентрации на рынке жилищного строительства. Идентифицирована рыночная структура регионального рынка жилищного строительства

Формирование конкурентной среды на рынке жилищного строительства – достаточно сложный и малоизученный вопрос. Поэтому исследование уровня конкуренции и оценка состояния конкурентной среды на дан-

♦ Старший преподаватель кафедры Экономической теории и мировой экономики

ном рынке представляет определенный теоретический и практический интерес.

Для целей определения уровня конкуренции на рассматриваемом рынке будем оценивать емкость рынка (измеренную в натуральных единицах – квадратных метрах) как сумму объемов нового жилья, введенного предприятиями – застройщиками, как конкурирующими продавцами, без учета жилья, построенного индивидуальными застройщиками и жилищно-строительными кооперативами:

$$Q = \sum q_i,$$

где q_i – объем нового жилья (кв. м), введенного застройщиком за анализируемый период;

Q – общая площадь введенного в эксплуатацию жилья всеми предприятиями-застройщиками.

На основе показателя емкости вычислим доли предприятий-застройщиков на рынке:

$$s_i = q_i / Q,$$

где s_i – доля i -го предприятия-застройщика на исследуемом рынке.

Для идентификации рыночной структуры регионального рынка жилищного строительства требуется рассчитать показатели концентрации продавцов на данном рынке (табл. 1). Поскольку острота конкуренции прямо пропорциональна числу фирм на рынке при равенстве других параметров, простейший индекс концентрации может быть рассчитан как величина, обратная численности фирм ($1 / n$). Однако практическое использование индекса ограничено тем, что он не учитывает степень неравенства положения фирм. Поэтому более широкое распространение получил коэффициент концентрации, позволяющий учесть относительный размер фирм на рынке [1]. Он определяется как сумма рыночных долей первых r крупных фирм ($r < n$), функционирующих на рынке:

$$CR_r = \sum q_i / Q = \sum s_i$$

где q_i – доля i -го крупного предприятия-застройщика;

r – количество обследуемых предприятий.

Чем выше значение индекса концентрации для одного и того же количества фирм, тем менее конкурентным является рынок. В качестве основного недостатка данного индекса выступает то, что он отражает только одну точку на кривой концентрации и ранжирование решающим образом зависит от выбора данной точки. Уровням концентрации исследуемого рынка в 2005 г. и 2006 г. будет присвоен различный ранг в зависимости от

выбранного количества лидирующих фирм, что отражается пересечением кривых концентрации для данных лет при $r = 8$. Это значит, что если мы выберем для анализа менее 8 лидирующих фирм, то рынок окажется более концентрирован в 2006 г., а если больше 8 – в 2005 г. Таким образом, произвольность выбора параметра r приводит к различным оценкам уровня концентрации рынка в разные годы.

Анализируя значения индексов концентрации можно увидеть, что на три крупнейших предприятия-застройщика в 2005-2006 гг. приходилось около трети рынка, а первая семерка участников рынка с крупнейшими долями удерживала почти половину рынка (49,3 % в 2005 г., 49,4 % в 2006 г.). Рынок жилищного строительства оказался условно разделенным пополам с соотношением числа участников 1:7. Некоторое снижение уровня концентрации, которое отразили все индексы, рассчитанные для различного количества крупнейших фирм, можно было наблюдать в 2007 г., что в значительной степени связано с увеличением количества участников рынка. Однако если учесть, что в 2007 г. половина объема жилищного строительства обеспечивалась 11 крупнейшими фирмами ($CR_{11} = 50,6 \%$), а оставшиеся 49,4 % объема возведенного жилья приходилось на 51 участников (по 0,97 % в среднем), говорить о равноценной конкуренции на рынке жилищного строительства не приходится.

Тем не менее, информации о значениях индекса концентрации не достаточно для определения структуры рынка, поскольку индексы не характеризуют относительную величину фирм из выборки, а также размер фирм, не попавших в выборку r крупнейших фирм [1].

Одним из наиболее популярных и адекватных показателей интенсивности конкуренции является индекс Херфиндаля-Хиршмана, позволяющий учесть перераспределение долей между предприятиями, действующими на рынке:

$$HHI = \sum (q_i / Q)^2 = \sum (s_i)^2$$

где s_i – доля i -го предприятия;

n – количество предприятий.

Значение индекса лежит в интервале от 0 до 10000, возрастает с уменьшением числа фирм и увеличением неравенства между ними [2]. Значение индекса, рассчитанное для анализируемого рынка оказалось сравнительно невелико (487,3 в 2005 г.; 522,4 в 2006 г.; 400,6 в 2007 г.), что свидетельствует о большом количестве участников рынка жилищного строительства и позволяет характеризовать его как демополизованный. Однако на первых семь крупнейших участников рынка приходится основная часть значения индекса: 393,6 в 2005 г. (81 %), 453,6 в 2006 г. (87 %), 311,6 в 2007 г. (78 %), что также отражает долю получаемой ими

отраслевой прибыли. Это означает, что на оставшихся субъектов рынка жилищного строительства приходится только около 20 % прибыли отрасли.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана оценивает уровень концентрации продавцов на рынке по двум основным параметрам: численности фирм (n) и распределения рыночных долей фирм (c^2), влияние которых на HHI можно разграничить следующим образом [1]:

$$HHI = n\sigma^2 + 1/n$$

Разложение индекса на составляющие показало, что более сильное влияние на уровень концентрации, начиная с 2006 г. начинает оказывать именно неравномерность в распределении рыночных долей застройщиков. Чтобы учесть разброс рыночных долей предприятий рассчитаем коэффициент вариации долей фирм:

$$c = \sigma / \hat{s},$$

где σ – среднее квадратическое отклонение в распределении рыночных долей;

$\hat{s}$ – средняя доля предприятия-застройщика на рынке жилищного строительства.

Значения коэффициента вариации составили 1,02 в 2005 г., 1,37 в 2006 г., 1,21 в 2007 г., что свидетельствует о средней степени неоднородности совокупности фирм по доле рынка.

Для измерения неупорядоченности распределения долей между предприятиями-застройщиками используем показатель относительной энтропии, характеризующий возможность продавцов влиять на рыночную цену [1]:

$$E = (1/n) \sum s_i \ln(1/s_i)$$

Данный индекс представляет собой показатель, обратный к уровню концентрации, поэтому, чем больше его значение, тем ниже концентрация продавцов на рынке, выше неупорядоченность рынка, более конкурентным является рынок. Для анализируемого рынка значения показателей колеблются около уровня 0,8, что позволяет говорить об умеренной степени концентрации рынка. Кроме этого, для измерения степени неравенства размеров фирм можно использовать показатель дисперсии логарифмов рыночных долей:

$$\sigma^2 = (1/n) \sum (\ln s_i - \ln \hat{s})^2$$

Чем выше разброс в распределении долей участников рынка, тем выше уровень концентрации. Рост значений данного показателя отражает тенденцию роста уровня концентрации на рынке жилищного строительства.

Таблица 1

**Показатели концентрации предприятий-застройщиков
на рынке жилищного строительства за период 2005-2007 гг.**

Показатель	2005	2006	2007
Количество предприятий	42	55	62
Индекс концентрации ($1/n$), %	2,381	1,8182	1,6129
CR 3 [0; 100], %	29,06842	34,30253	26,489
CR 4 [0; 100], %	35,55051	39,44162	30,472
CR 6 [0; 100], %	45,64598	46,30764	37,5
CR 7 [0; 100], %	49,27141	49,36965	40,86352
CR 8 [0; 100], %	52,23841	52,21592	43,57165
CR 9 [0; 100], %	55,169	54,22306	45,948
CR 12 [0; 100], %	62,4616	59,87526	52,88
HHI [0; 10000]	487,3082	522,3927	400,5962
Составляющие HHI:			
$n\sigma^2$ (% от HHI)	249 (51 %)	340 (65 %)	239 (60 %)
$1/n$ (% от HHI)	238 (49 %)	182 (35 %)	161 (40 %)
HHI ($r=6$) [0; 10000]	380,4898	444,2137	300,3442
HHI ($r=7$) [0; 10000]	393,63 (81 % от HHI)	453,59 (87 % от HHI)	311,63 (78 % от HHI)
HHI ($r=12$) [0; 10000]	428,7559	476,3698	340,6334
Коэффициент энтропии [минимальное значение; максимальное значение]	3,347855 [0; 3,73767]	3,465305 [0; 4,0073]	3,6650 [0; 4,1271]
Коэффициент относительной энтропии [0; 1]	0,895706	0,864741	0,888
Дисперсия логарифмов рыночных долей	0,929112	0,975943	1,254233
Коэффициент вариации	1,023	1,368634	1,218071
Коэффициент Джини [0; 1]	0,469607	0,517541	0,4938
Индекс Линда для двух крупнейших фирм (L_2)	1,139443	1,149554	1,619451
Индекс Линда для трех крупнейших фирм (L_3)	1,30605	1,122538	1,82885
Индекс Линда для четырех крупнейших фирм (L_4)	1,454692	1,701005	2,16926

Таблица 2

Уровни концентрации товарного рынка

	CR_3	HHI
высокий	[70 %; 100 %]	[2000; 10000]
умеренный	[45 %; 70 %]	[1000; 2000]
низкий	[0 %; 45 %]	[0; 1000]

Для исследуемого рынка построены кривые концентрации, характер выпуклости которых отражает степень вариации размеров фирм (рис. 1). Как следует из рис. 1, кривая концентрации для 2007 г. на всем протяжении лежит ниже кривых концентрации для 2005 и 2006 гг., что свидетельствует о снижении уровня концентрации на рынке.

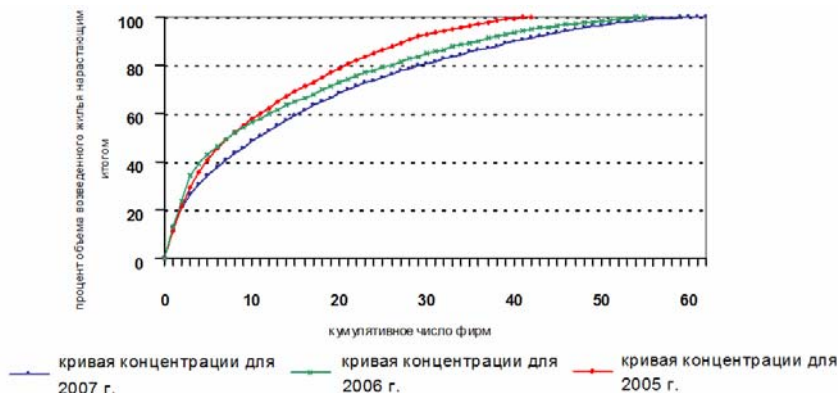


Рис. 1. Кривые концентрации предприятий-застройщиков на рынке жилищного строительства для 2005-2007 гг.

Построение кривой Лоренца и расчет на ее основе коэффициента Джини показали, что самое неравномерное распределение рыночных долей наблюдалось на рынке жилищного строительства в 2006 г. (рис. 2).

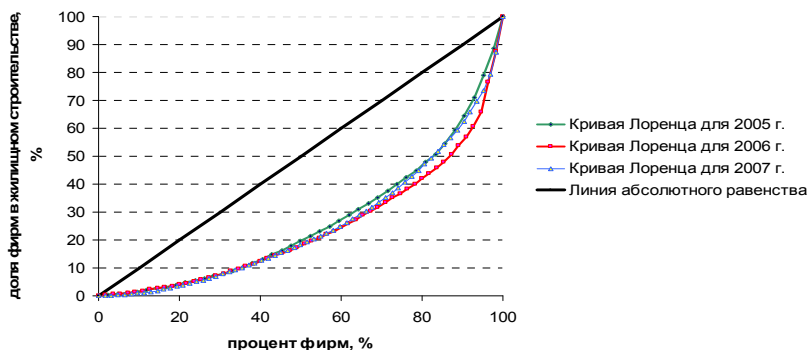


Рис. 2. Диаграмма Лоренца для рынка жилищного строительства для 2005-2007 гг.

Данные таблиц 1 и 2 позволяют сделать вывод о низком уровне концентрации рынка жилищного строительства и отнести его к рынку несовершенной конкуренции.

Список литературы:

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. — М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998.
2. Вурос А., Розанова Н. Экономика отраслевых рынков. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Ким Е.И.[♦], Зинковская Д.С.[♦]

Самарский государственный экономический университет,
г. Самара

Сегодня, когда Президентом и Правительством РФ одной из главных задач в области совершенствования управления общественными финансами названо повышение качества бюджетных услуг, предоставляемых населению, не вызывает сомнений необходимость увеличения эффективности бюджетных расходов, в том числе применение методов бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). По результатам анализа практики применения БОР в ряде субъектов РФ выявлены характерные проблемы, а также сформулированы некоторые общие рекомендации для регионов, начинающих внедрять в практику управления финансами принципы БОР.

Одним из принципов бюджетной системы РФ является принцип эффективности и экономности использования бюджетных средств, который означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием оптимального объема средств [1].

В связи с этим, необходимость внедрения в практику бюджетного планирования БОР неоднократно подчеркивалась в основных программных документах страны (первые из них датированы еще 2000г.). Однако, реальные шаги по реализации принципа эффективного расходования государственных средств были осуществлены Правительством РФ только, когда было принято постановление от 22 мая 2004 г. № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», ставшее отправной точкой в регулировании процедуры внедрения БОР в практику финансового среднесрочного планирования [2].

Среди внедряемых в последние годы управленческих новаций БОР можно отнести к наиболее неоднозначным. БОР определяется как система организации бюджетного процесса и государственного (муниципального) управления, при которой планирование расходов осуществляется в непосредственной связи с достигаемыми результатами.

[♦] Студенты. Научный руководитель Евдокимов Н.Н., старший преподаватель, кандидат экономических наук

Данная статья, ввиду указанной противоречивости категории БОР, не претендует на охват всего комплекса общественных отношений, связанных с внедрением принципов БОР. Её задача сводится к анализу сложившейся практики применения БОР в регионах РФ и формулированию рекомендаций, основанных на успешных примерах внедрения принципов БОР.

Внедрение БОР в различных субъектах РФ имеет свои особенности, однако ключевыми направлениями стало применение в бюджетном процессе некоторых базовых инструментов:

- системы учета потребностей в предоставляемых бюджетных услугах;
- реестра расходных обязательств субъекта РФ;
- докладов о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНД);
- процедур формирования, утверждения, реализации и прекращения ведомственных целевых программ (ВЦП);
- среднесрочного финансового планирования.

Проанализируем практику внедрения БОР в регионах, повысивших на базе данного метода качество управления общественными финансами: Омской, Вологодской, Сахалинской областях, а также в Республиках Алтай и Карелия.

Особенности внедрения основных инструментов БОР в указанных субъектах РФ:

1. Система учета потребностей в предоставляемых бюджетных услугах

Принципиальное отличие при формировании системы учета потребностей в предоставляемых бюджетных услугах заключается в методике, применяемой различными субъектами. Если в Республике Алтай эта система формируется на основе данных социологических опросов населения, то в Вологодской области - на основе процессного подхода к управлению. В Сахалинской, Омской областях и республике Карелия государственные услуги и их региональные государственные стандарты утверждаются нормативными правовыми актами отраслевых министерств и ведомств области [3].

2. Реестр расходных обязательств субъекта РФ

Вопросы формирования реестров расходных обязательств субъектов РФ в настоящее время урегулированы в большинстве регионов России. Однако практика утверждения самих реестров в настоящее время наблюдается лишь в небольшом количестве субъектов. В частности, из исследуемых регионов реестры утверждаются лишь в Республике Алтай.

В зависимости от субъекта РФ различается также форма реестра расходных обязательств. В Омской области она базируется на предложениях, изложенных в указанных Методических рекомендациях субъектам РФ и муниципальным образованиям по регулированию межбюджетных отношений, утвержденных Приказом Минфина России от 27 августа 2004 г. № 243, но к ней добавлена информация о финансовых оценках расходных обязательств. В большинстве же регионов, в том числе Вологодской, Омской, Сахалинской областях, республике Алтай форма регионального реестра основана на положении о ведении федерального реестра.

В Омской области реестры составляют органы исполнительной власти субъекта РФ, а их свод осуществляет финансовый орган. Представляется, что данная схема наиболее выгодна, когда при составлении реестра финансовый орган взаимодействует с иными органами исполнительной власти, поскольку позволяют возложить часть ответственности за содержание реестра на указанные органы.

Таким образом, пока в Бюджетном Кодексе РФ не будут прописаны изменения, однозначно характеризующие предназначение реестров расходных обязательств, различные подходы к решению этого вопроса по-прежнему будут иметь место.

3. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности

Во всех рассматриваемых субъектах РФ принимаются меры, направленные на внедрение системы докладов в бюджетный процесс и формирование нормативной правовой базы, регламентирующей их составление и применение. Однако методические рекомендации по составлению докладов в качестве отдельного акта приняты лишь в Республике Карелия.

Проведенный анализ позволяет выделить следующие недостатки процесса разработки ДРОНДов:

- главные распорядители бюджетных средств (ГРБС) в большинстве случаев не пользуются методическими рекомендациями, разработанными на федеральном уровне. Прежде всего, речь идет о «Методических рекомендациях по подготовке докладов о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования на 2006–2008 гг.» (далее Методические рекомендации), утвержденных совместным письмом Минфина России и Минэкономразвития России (письмо от 27.06.2005 г. № 02-АЛ/2008);
- помимо Методических рекомендаций возможно использование документов, подготовленных соответствующими федеральными министерствами. В процессе внедрения БОР ключевые федеральные министерства подготовили дерево целей, которые не используются региональными ГРБС. Исключение составляет департамент здравоохранения Вологодской области, которое использует дерево целей, разработанное соответствующими федеральными министерствами,

- что значительно повышает качество подготовленных ими ДРОНДов [4];
- недостаточно качественно осуществляется выбор соответствующих показателей. Типичной ошибкой является выбор показателей, непонятных широкому слою населения, достижение которых зависит не только от деятельности данного субъекта бюджетного планирования (СПБ). Во многих показателях не прослеживается ориентация на конечный результат;
 - отсутствие стимулов к достижению запланированных в докладах результатов (например, путем правового закрепления последствий недостижения указанных результатов), а также процедур текущего мониторинга достижения результатов.

4. Ведомственные целевые программы

В настоящее время правовое регулирование процессов, связанных с разработкой и осуществлением ВЦП, существует во всех рассматриваемых регионах.

Республика Карелия является первым субъектом РФ, который закрепил понятие «ведомственная целевая программа» на законодательном уровне. Кроме понятия ВЦП, закон также определяет еще три вида бюджетных целевых программ – программы социально-экономического развития Республики Карелия; региональные целевые программы; отраслевые целевые программы. Закон Республики Карелия вводит понятие «государственный заказчик» для всех бюджетных целевых программ. Согласно закону порядок разработки целевых программ определяется Правительством Республики Карелия.

В большинстве же субъектов РФ внедрены нормы, аналогичные нормам федерального положения.

5. Среднесрочное финансовое планирование

Практика перспективного финансового планирования на региональном уровне идет разными путями, в основе которых определенные финансово-экономические и организационные характеристики. Однако во всех рассматриваемых субъектах сохранена ключевая идея – «скользящая трехлетка».

Учитывая, что опыт составления перспективных финансовых планов на региональном уровне пока незначителен, на начальных этапах представляется более рациональным формирование не трехлетнего бюджета, а комплекса документов – однолетнего бюджета и среднесрочного финансового плана.

Безусловно, внедрение новых инструментов БОР влечет за собой кардинальное увеличение документооборота. Такая ситуация требует продуманного

мывания вопросов об автоматизации нового бюджетного процесса. И этот вопрос наиболее успешно решен в Республике Алтай, где с помощью комплексной автоматизированной системы «БИС-СБОР» и высококвалифицированной работы специалистов, решающих как вопросы автоматизации, так и методологические, организационные, удалось достичь сокращения трудовых затрат и унификации схемы планирования для бюджетов всех уровней, которой сложно добиться другим регионам [5].

Рассматривая изложенный опыт, можно предложить некоторые общие рекомендации, которые будут способствовать ускорению и повышению эффективности процесса внедрения принципов БОР:

- на региональном уровне должна быть сформулирована четкая политическая позиция и обеспечено понимание необходимости внедрения БОР всеми СБП;
- важным условием успешной работы является обеспечение координации работы отраслевых департаментов и министерств, которые должны в рабочем порядке согласовывать подходы к решению стоящих перед ними задач;
- необходимо нормативно-правовое закрепление инструментов БОР как единой системы, в том числе должно быть обеспечено встраивание инструментов БОР в действующий бюджетный процесс;
- применение информационных технологий для автоматизации новой модели бюджетного процесса, что существенно сократит трудовые затраты на составление и экспертизу документов, требуемых в рамках новой модели бюджетирования;
- проведение мероприятий по повышению квалификации сотрудников органов исполнительной власти. Только четкое понимание специалистами сущности и необходимости нового бюджетного процесса позволит внедрить эффективно работающие инструменты.

Список литературы:

1. Письмо Минфина России от 15.12.2006 № 06-04-08/01-161. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://umsu.rkomi.ru/metod/recomend.phtml>.
2. Постановление Правительства РФ от 22 мая 2004 года №249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow.asp?DocumID=90493&DocumType=0>.
3. Постановление Администрации СО от 30.12.2005 г. № 251-па. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.adm.sakhalin.ru/uploads/media/25-04-2007-001.doc.
4. Постановление Правительства ВО от 26.09.2005 г. № 1026. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://vologda-oblast.ru/zakon.asp?CODE=33292&V=0>.

5. Постановление Правительства РА от 26.09.2005 г. № 174. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gov.altai-republic.ru/modules.php?op=modload&name=Sections&file=index&req>.

ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДНЕГО КЛАССА В РОССИИ В АСПЕКТЕ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

© Воронцова Е.В.,[♦], Кокина Н.С.[♥], Курникова Т.В.[♥]

Самарский государственный экономический университет,
г. Самара

В работе рассматривается сущность среднего класса в России, особенности и критерии его выделения; предлагается комплекс мер по борьбе с бедностью и программа формирования среднего класса, основанная на повышении уровня и качества жизни.

К настоящему времени еще не выработано какое-либо единое конвенциональное понимание того, кто сегодня составляет средний класс в России. Выделяются несколько тем, в отношении которых ведутся наиболее острые и длительные дискуссии. Первая дискуссионная тема касается проблем происхождения среднего класса в России и его судьбы в процессе реформ. Здесь можно выделить следующие точки зрения.

1. Средний класс существовал в СССР, но вследствие реформ он размывается. Многие авторы показывают, что в Советском Союзе сложился прототип среднего класса, так называемая прослойка народной интеллигенции, составляющая около трети населения и включающая в себя низшие и средние слои партноменклатуры, «белые воротнички», служащих с высшим образованием, офицерство.

2. Средний класс появился вследствие реформ как их порождение. Те, кто придерживается подобной точки зрения считают, что средний класс формируется как важный элемент социальной структуры современного общества в условиях и в результате более или менее длительного функционирования и развития свободной рыночной экономики и включает экономически независимых субъектов хозяйственной деятельности. Поэтому он не может ни существовать, ни «предсуществовать» в принципиально иных социально-экономических условиях.

3. Средний класс существовал и существует всегда, поскольку любое

[♦] Доцент кафедры Национальной экономики и природных ресурсов, кандидат экономических наук, доцент

[♥] Кафедра Национальной экономики и природных ресурсов

общество структурно всегда имеет середину. В этом (структурном) отношении он не может быть уничтожен, меняются только его размеры, характер и состав.

4. Средний класс не существовал в СССР, не существует и в современной России. Для его возникновения должны быть созданы адекватные институциональные условия, налаженные нормы социального взаимодействия, построены механизмы вертикальной мобильности. Во вторую дискуссионную тему, касающуюся среднего класса, входит круг проблем, связанных с определением его состава. Здесь можно выделить следующие позиции:

- российский средний класс – не единая группа, а совокупность разрозненных социальных групп; вместо понятия «средний класс» уместнее ввести термин «средние классы»;
- внутри среднего класса как единой социальной целостности по разным основаниям выделяются различные социально-экономические группы.

На наш взгляд, попытки доказать или опровергнуть существование среднего класса в современной России малопродуктивны. Средние классы существовали и существуют всегда, они не могут быть «уничтожены». Меняются только их размеры, характер и состав.

Среди основных подходов определения среднего класса наиболее часто выделяются следующие критерии: доход, образование, профессионально-должностной статус, самоидентификация.

Социальные группы, составляющие протосредний класс, характеризуются разным уровнем концентрации названных признаков. В соответствии с этой гипотезой средние классы могут быть стратифицированы по уровню концентрации доминантных признаков. В этой связи социальное образование, в котором указанные признаки присутствуют в максимально концентрированном виде, мы будем называть «идеальный средний класс». Социальные группы, обладающие не всеми, но основными, базовыми признаками среднего класса, составляют его «ядро». Широкие социальные слои, отвечающие одному или нескольким доминантным признакам, можно рассматривать как протосредние классы.

Сложности идентификации среднего класса в сегодняшней России во многом усугубляются явлениями, характерными для обществ переходного периода: незрелостью социальной структуры и значительными нарушениями связей между критериальными характеристиками социальных слоев, включая и деформацию традиционной цепочки «образование – профессиональный статус – доход – самоидентификация».

Таким образом, в современной России есть относительно небольшой «настоящий» средний класс (примерно 20-25 % всего населения) и многочисленные протосредние слои (еще примерно 60 %), представители которого обладают лишь частью признаков среднего класса. Эту ситуацию

можно проиллюстрировать тремя пересекающимися кругами, каждый из которых символизирует тех людей, у которых есть хотя бы один из трех признаков среднего класса «ядро» соответствует «настоящему» среднему классу, прочие зоны – протосредним слоям.

Социально-экономические условия, сложившиеся в ходе российских реформ, мало способствуют формированию среднего класса. В этой связи важнейшей задачей становится поиск экономических стратегий и социальных технологий, направленных на формирование российского среднего класса, связанных с расширением социальной динамики, сужением масштабов теневой деятельности, выходом средних слоев в рамки легальной экономики.

Для становления и развития российского среднего класса нами разработана программа, основанная на трех концептуальных идеях:

- снижение бедности;
- улучшение качества жизни;
- повышения уровня жизни.

Целевая программа, на наш взгляд, должна включать решение следующих задач:

1. стимулирование роста населения за счет предоставления жилья, социальных льгот, пособий, сертификатов;
2. выравнивание экономических возможностей людей и увеличение их вклада в социально-экономический прогресс страны за счет снижения дифференциации доходов путем предоставления налоговых льгот;
3. формирование эффективного рынка труда и продуктивной занятости населения: высокопроизводительных рабочих мест, профессионально-подготовленных работников и их высоких доходов;
4. налаживание эффективности системы страхования, адресная социальная поддержка, социальное обслуживание уязвимых групп населения;
5. стимулирование развития малого бизнеса.

Следуя компонентам качества жизни населения согласно концепции МОТ, выделяем следующие направления повышения благосостояния населения:

- здоровье: регулирование процессов обеспечения здоровой жизни человека на всех стадиях жизненного цикла;
- развитие личности путем обучения: регулирование деятельности учреждений образования и культуры по расширению имеющихся средств обучения, воспитания подрастающего поколения, сохранения и обогащения культурного наследия;
- занятость и качество трудовой жизни: расширение возможности приобретения оплачиваемой работы, которая отвечает потребностям личности;

- свободное время и досуг: возможность населения эффективно располагать своим временем, доступность получения качественного досуга, наличие времени для выполнения семейных и социальных обязанностей;
- экономическое положение личности: регулирование процессов распределения доходов и собственности в обществе, поддержку личности как потребителя товаров и услуг, гарантирование минимума потребления;
- окружающая среда: процесс обеспечения и защиты благоприятной окружающей среды;
- социальное окружение: участие государства в процессе развития первичной и вторичной социальной среды;
- обеспечение безопасности и правосудия: обеспечения принципов справедливости и гуманизма, безопасности жизни, предотвращения преступности;
- участие в общественной жизни: контроль над процессами динамики общественного неравенства, обеспечения возможности участия личности в политической жизни государства и местной общины.

К решению стоящих задач по снижению уровня бедности и стимулированию становления среднего класса необходимо привлечь бизнес, а также организации гражданского общества, в том числе научно-исследовательские, неправительственные и религиозные организации, средства массовой информации. Необходима также активизация населения на местном уровне и развитие местной инициативы. Имело бы смысл создать авторитетную общероссийскую неправительственную организацию по координации участия в преодолении бедности, повышении уровня и качества жизни властных, предпринимательских и общественных структур.

Список литературы:

1. Бобков В. Российская бедность: измерение и пути преодоления // Общество и экономика. – 2005. – № 3. – С. 19-37.
2. Кручинин В. Изменения в уровнях денежных доходах и бедности россиян: о некоторых особенностях и статистических оценок // Человек и труд. – 2006. – № 11. – С. 48-49.
3. Лукьянчикова Т. Средний класс: факторы ускоренного роста // Человек и труд. – 2008. – № 4. – С. 44-48.
4. Михайленок О. Понятие «среднего класса» в современной социально-политической науке // Социально-гуманитарные знания. – 2007. – № 1. – С. 106-121.

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ПРИМОРСКОГО КРАЯ

© Кочева Е.В.*

Тихоокеанский государственный экономический университет,
г. Владивосток

В данной статье была проанализирована динамика и структура среднедушевых потребительских расходов населения Приморского края за 1998-2007 гг. На основе данных о динамике показателей доходов и расходов на душу населения в Приморском крае получена модель авторегрессии, описывающая зависимость среднедушевых потребительских расходов от среднедушевых денежных доходов населения и потребительских расходов предшествующего года.

Особое место в системе показателей уровня жизни населения занимают показатели потребления материальных благ и услуг. Учитывая специфику российской экономики, уровень доходов не всегда верно отражает уровень материального благосостояния семей, поэтому анализ структуры расходов является важной характеристикой потребительского поведения, так как именно в них отражается соотношение стоимости жизни и материально-денежных возможностей населения.

Анализ динамики за десятилетний период среднедушевых потребительских расходов населения Приморского края показал, что, начиная с 2000 г., происходило непрерывное увеличение показателя. В 1999 г. реальные потребительские расходы снизились против 1998 г. на 15,4 п.п. (рис. 1).



Рис. 1. Динамика среднедушевых потребительских расходов населения Приморского края в период за 1998-2007 гг.

* Кафедра Информационных технологий и статистики

В 2004 г. размер реальных потребительских расходов населения края вырос на 14,5 %, что связано с увеличением в данный период денежных доходов на 14,7 % при уровне индекса потребительских цен 10,8 %. В 2007 г. реальные потребительские расходы населения возросли на 10,3 % по сравнению с 2006 г.

В структуре использования денежных доходов населения Приморского края преобладающей статьёй распределения денежных средств является покупка товаров и оплата услуг, в данном случае, по оценке 2007 г., население израсходовало 69 % общих доходов, что на 8,2 п.п. ниже уровня 2000 г. На оплату обязательных платежей и разнообразных взносов – 9,7 %, данная статья расходования средств за восемь лет претерпела изменения в сторону увеличения. На сбережения во вкладах, ценных бумагах, приобретение недвижимости население предпочитало расходовать 17,3 %, что на 0,3 п.п. ниже 2006 г. и на 4,5 п.п. выше 2000 г. (рис. 2).

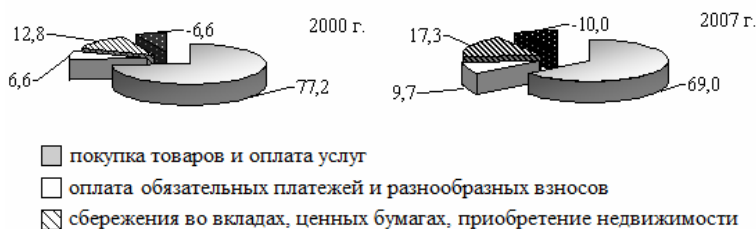


Рис. 2. Структура использования денежных доходов (в %)

В ходе исследования корреляционной зависимости между среднедушевыми денежными доходами и среднедушевыми потребительскими расходами населения была выявлена сильная прямая связь ($r = 0,99$). На основе данных о динамике показателей доходов и расходов на душу населения в крае в период 1998-2007 гг. получена модель авторегрессии, описывающая зависимость среднедушевых потребительских расходов населения (Y_t , руб.) от среднедушевых денежных доходов населения (X_t , руб.) и потребительских расходов предшествующего года (Y_{t-1} , руб.):

$$Y_t = 267,948 + 0,667 \cdot X_t - 0,003 \cdot Y_{t-1}.$$

При оценке достоверности модели авторегрессии необходимо учитывать специфику тестирования модели на автокорреляцию остатков [1, 4]. Для проверки гипотез об автокорреляции остатков нельзя использовать критерий Дарбина-Уотсона в силу несоблюдения предпосылки о разделении переменных модели на результативную и факторную, следовательно, воспользуемся критерием h Дарбина [3]. В ходе вычислений $h_{расч} = 0,89$ ($-1,96 < 0,89 < 1,96$), это говорит о том, что нет оснований отклонять нулевую гипотезу об отсутствии автокорреляции остатков.

Краткосрочный мультипликатор равный 0,667 в данной модели представляет собой предельную склонность к расходованию денежных средств в краткосрочном периоде. Следовательно, увеличение среднемесячного денежного дохода на 1 рубль приводит к росту среднедушевых потребительских расходов в среднем на 66,7 копейки. В долгосрочной перспективе рост доходов населения на 100 рублей приведет к росту расходов денежных средств в среднем на 66,500 рублей:

$$\left[\frac{0,667}{1 - (-0,003)} \times 100 \right].$$

Промежуточные показатели предельной склонности к потреблению можно определить, рассчитав необходимые частные суммы за соответствующие периоды времени. Например, для 2008 года увеличение среднемесячных доходов населения на 100 рублей повлечет за собой рост среднедушевых потребительских расходов приблизительно на 66,449 рублей $[(0,667 + 0,667 \times (-0,003)) \times 100]$.

Одной из главных проблем увеличения благосостояния населения в крае, является рациональное регулирование доходов и расходов. Приоритетным условием государственного регулирования является учет роста цен на потребительские товары (включая тарифы на услуги населению). На данный момент ситуация в Приморском крае сложилась таким образом, что получаемой заработной платы у части населения не хватает на продовольственные товары и первоочередные платежи. Особое значение имеет проблема защиты денежных доходов (заработной платы, пенсий, пособий) от инфляции. Для сбалансированности регионального развития, гарантирующего равные условия и качество жизни для населения Приморья, в крае действуют ряд социальных программ при поддержке губернатора, направленные на повышение уровня жизни приморцев.

Список литературы:

1. Решение экономических задач на компьютере / А.В. Каплан, В.Е. Каплан, М.В. Машченко, Е.В. Овечкина. – М.: ДМК Пресс; СПб.: Питер, 2004. – 600 с.
2. Социальная политика: Учебник / И.П. Денисова, Л.Р. Клиновенко. – Ростов-н/Д: Феникс, 2007. – 347 с.
3. Эконометрика: Учебник / И.И. Елисеева, С.В. Курышева, Т.В. Костеева и др.; Под ред. И.И. Елисеевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 576 с.
4. Эконометрика: Учеб. Пособие / А.И. Новиков. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 144 с.

ПРОБЛЕМЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ ДОТАЦИОННОГО РЕГИОНА

© Кудачев Б.М.♦

Адыгейский государственный университет, г. Майкоп

В статье рассматривается ряд малоисследованных аспектов, связанных с ресурсным обеспечением структурных изменений в региональной экономике в современных условиях. Особое внимание уделено проблемам повышения инвестиционной привлекательности, являющейся одним из ключевых факторов структурной политики дотационных регионов.

Необходимость формирования качественно новой структуры экономики дотационных регионов посредством структурных сдвигов обусловлена недостаточным их динамизмом по сравнению со структурными сдвигами в более развитых регионах страны и растущим отставанием возможностей дотационных регионов по удовлетворению потребностей своего населения от динамики самих потребностей.

В совокупности факторов, обуславливающих результативность структурных сдвигов в экономике региона, ключевой составляющей является ресурсное обеспечение.

Следует отметить, что проблемы ресурсного обеспечения структурных сдвигов в экономике в условиях рынка принципиально отличаются от тех, что имели место в плановом хозяйстве. Для экономики страны того периода была характерна структура с пирамидальным строением, причем эту пирамиду можно было представить в виде технологических уровней, в соответствии с которыми осуществлялось планомерное распределение ресурсов. Верхние уровни технологической пирамиды обеспечивались более качественными и более дефицитными ресурсами. Нижним уровням оставались более дешевые, доступные, но некачественные ресурсы, игравшие роль компенсатора недостатка качественных ресурсов. Система хозяйственных приоритетов, являвшихся плановым рычагом структурных сдвигов, функционировала таким образом, что она приводила к концентрации использования качественных ресурсов в верхних этажах народно-хозяйственной системы, на которых находились отрасли военно-промышленного комплекса. Жесткостью приоритетов, приведшей к почти полному изъятию более качественных ресурсов из гражданского сектора экономики в пользу ВПК, академик Ю.В. Яременко объяснял последовавшее во второй пол. 80-х гг. разрушение отечественной экономики [1].

♦ Аспирант

В условиях рынка, как на макроуровне, так и на уровне региональной экономики, качество ресурсов определяется, главным образом, ценой на них, а степень дефицитности для конкретных потребителей – наличием у них соответствующих финансовых ресурсов. Поэтому проблемы ресурсного обеспечения структурных сдвигов в экономике сводятся, по сути, к проблемам финансирования.

Для дотационных регионов, бюджеты которых социально перегружены и не позволяют поддерживать и развивать реальный сектор экономики, приоритетным направлением развития становится привлечение сторонних инвесторов.

Администрации дотационных регионов все больше осознают, что привлечение стороннего капитала зависит прямо и непосредственно от их усилий по повышению инвестиционной привлекательности региона, последовательности в проведении рыночных преобразований, имеющегося экспортного потенциала, направленности специализации, динамики преобразования производственной и финансовой инфраструктуры, местного налогового законодательства, эффективности использования природных и трудовых ресурсов.

Создание в регионах благоприятного инвестиционного климата – это совместная задача федеральных, региональных и местных органов власти, но при этом самим регионам принадлежит решающая роль, она состоит в следующем:

- содействие в развитии предприятий и отраслей, в которых концентрируются решающие факторы конкурентного преимущества региона;
- разработка программы стимулирования долгосрочных инвестиций; налоговых стимулов для новых компаний, открывающих в регионе свои подразделения;
- стимулирование притока в регион новых крупных финансовых структур;
- развитие экономической и инженерной инфраструктуры;
- внедрение прогрессивных механизмов управления регионом, ориентированных на создание устойчивых конкурентных преимуществ, взаимовыгодное сотрудничество с бизнесом.

В условиях глобализации на дотационные регионы, особенно на регионы с предприятиями, сбыт продукции которых в достаточной мере обеспечен платежеспособным спросом, начали обращать пристальное внимание и иностранные инвесторы. К примеру, в 2008 году в Республике Адыгея сразу несколько крупных иностранных инвесторов приступили к строительству предприятий в районах, территории которых вплотную примыкают к границам Краснодарского края, столицы соседнего региона, и через которые проходит оживленная федеральная автомобильная трасса к побережью Черного моря.

Наряду с привлечением сторонних инвесторов не менее важной задачей региональных администраций является поиск внутренних источников развития. Однако, как показывает практика, региональные администрации, как правило, не владеют достоверной оценкой собственного ресурсного, особенно, финансового потенциала. Между тем, знание финансового потенциала, возможностей его роста по каждому из его структурных составляющих позволяет более обоснованно подходить к разработке и реализации региональной структурной политики.

Финансовые ресурсы региона состоят из таких составляющих, как: бюджетно-финансовые средства; собственные средства хозяйствующих субъектов; средства кредитно-финансовых учреждений; средства населения. В каждом отдельно взятом регионе структура финансовых ресурсов не только имеет свои особенности, но и достаточно динамична во времени, что является следствием происходящих в регионе изменений, а также изменений общеэкономической ситуации.

Потенциально значимым источником финансирования региональных и муниципальных программ являются денежные средства населения, остающиеся на руках и составляющие более половины финансовых ресурсов большинства дотационных регионов страны. Однако в условиях, когда уровень денежных доходов населения таких регионов значительно ниже среднероссийского уровня и этих средств у преобладающей части населения едва хватает на оплату жизненно необходимых товаров и услуг, а также на обязательные платежи и взносы, региональным властям крайне сложно подключить население к совместному финансированию крупных инвестиционных проектов.

Заметную роль не только в формировании, но и в ресурсном обеспечении структурной политики призваны играть региональные администрации, имеющие определенные рычаги по привлечению стратегических инвесторов, в т.ч. налоговые льготы, правительственные гарантии и др.

Далеко не все регионы страны могут себе позволить в достаточном объеме подобные льготы. В их числе – национально-территориальные автономии, входящие в состав Южного федерального округа. В принятых в каждом из этих регионов законах, регулирующих инвестиционную деятельность, прописаны условия предоставления налоговых льгот в части налогов, поступающих в региональный бюджет. Однако на практике возможности этих регионов, как, впрочем, и других дотационных регионов страны, по предоставлению налоговых льгот увязаны с трансфертной политикой федерального центра, поэтому получаемые ими трансферты могут быть просто уменьшены на величину налоговых льгот, предоставленных регионом для стимулирования инвестиционной деятельности.

Указанное положение свидетельствует о том, что у более развитых регионов намного больше шансов привлечь инвестиции со стороны. Оно является одной из причин, почему в рамках Южного федерального округа

имеет место значительная межрегиональная дифференциация по уровню инвестиций в расчете на душу населения: национально-территориальные автономии многократно отстают от трех наиболее крупных регионов – Краснодарского края, Ростовской области и Ставропольского края. [2]

Для повышения результативности структурной политики в современных условиях следует применять метод «точечного» инвестирования. Для этого в рамках регионального планирования необходимо выделять те организации, которые способны быстро окупить капиталовложения и перестроить производство в соответствии с рыночным спросом на продукцию. Бюджетную поддержку инвестиций в виде субсидирования процентных ставок или в другом виде целесообразно направлять именно в эти «точки» роста. Данные субъекты хозяйствования должны быть в приоритетном порядке поддержаны путем включения их проектов в региональную программу социально-экономического развития, учитываться при проведении государственных закупок на тендерной основе.

Особого внимания заслуживают инвестиционные проекты, требующие сравнительно больших, для масштабов данного региона, объемов капитальных вложений – в сотни миллионов рублей каждый. Применительно к Республике Адыгея, например, это – строительство таких объектов, как горнолыжный комплекс общероссийского значения, торгово-развлекательные комплексы, завод по производству тарного стекла, крупные животноводческие комплексы, модернизация картоноделательного производства, развитие телекоммуникационной сети в регионе и т.д. Реализация указанных проектов будет способствовать заметному улучшению структуры экономики этого сильно дотационного региона.

Список литературы:

1. Яременко Ю.В. Экономические беседы / Ю.В.Яременко, С.А. Белановский. – М.: Центр исследований и статистики науки, 1999. – 344 с.
2. Хутиз З.А. Проблемы развития депрессивного региона и пути их решения / З.А. Хутиз. – Майкоп: ООО «Качество», 2003. – 236 с.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ ОБРАЗОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Кузьмина А.С.♦

Тихоокеанский государственный экономический университет,
г. Владивосток

♦ Аспирант кафедры Информационные технологии и статистика

Основная специфическая проблема образовательной сферы в России заключается в следующем: по своим параметрам эта сфера во многом сходна с аналогичными параметрами развитых стран, а по экономическим показателям развития системы образования – с развивающимися странами.

Учитывая территориальную разобщенность Российской Федерации, доступность и качество образования по федеральным округам дифференцировано. Кластерный анализ является одним из направлений статистического анализа. Он занимает особо важное место в тех областях науки, которые связаны с изучением массовых явлений и процессов. Методы кластерного анализа позволяют построить научно обоснованные классификации, выявить внутренние связи между наблюдаемыми объектами. При изучении уровня образования населения по федеральным округам применение кластерного анализа позволит выявить округа со схожими значениями показателей, выделив их в группы.

Узловым моментом исследования в кластерном анализе является выбор метрики или меры близости объектов. От этого в конечном итоге будет зависеть окончательный вариант разбиения объектов на классы при данном алгоритме разбиения.

В нашем случае для объединения в кластеры федеральных округов по показателям уровня образования в качестве меры расстояния использовано обычное евклидово расстояние (1).

$$\rho_E(X_i, X_j) = \sqrt{\sum_{l=1}^k (x_{il} - x_{jl})^2} \quad (1)$$

где x_{il} и x_{jl} и – величины l -той компоненты у i -го и j -го объектов соответственно [2].

После того, как получена матрица расстояний между исследуемыми объектами, следует приступить собственно к процедуре классификации. На первом шаге каждое наблюдение рассматривается как отдельный кластер. Далее происходит объединение двух кластеров с учетом выбранного способа измерения расстояния между группами объектов или меры близости двух групп объектов. Работа алгоритма считается законченной, когда все наблюдения будут объединены в один класс. Графически процедуру классификации можно представить в виде дендрограммы [4].

Для процедуры кластерного анализа показателей уровня образования по федеральным округам Российской Федерации отобраны следующие показатели по каждой ступени образования:

- X_1 – охват детей дошкольными учреждениями;

- X_2 – число учащихся в общеобразовательных учреждениях в расчете на 10000 человек населения;
- X_3 – выпуск учащихся учреждениями начального профессионального образования в расчете на 10000 человек населения;
- X_4 – выпуск учащихся средними специальными учебными заведениями в расчете на 10000 человек населения;
- X_5 – выпуск учащихся высшими учебными заведениями в расчете на 10000 человек населения.

Исходные данные для анализа представлены в табл. 1. Результаты анализа представлены в виде дендрограммы изображенной на рис. 1.

Таблица 1

Исходные данные для кластерного анализа уровня образования населения федеральных округов Российской Федерации в 1990 году¹

1990 год	Центральный ФО	Северо- Западный ФО	Южный ФО	Приволжский ФО	Уральский ФО	Сибирский ФО	Дальнево- сточный ФО
X1	66,5	74,3	53,1	69,3	72,9	62,6	72,0
X2	1198,5	1307,8	1497,9	1376,9	1411,2	1516,6	1560,8
X3	143	182	169	197	173	186	147
X4	45,7	39,0	41,4	44,6	40,4	43,2	35,5
X5	48,0	44,7	30,1	35,0	32,4	42,9	32,9

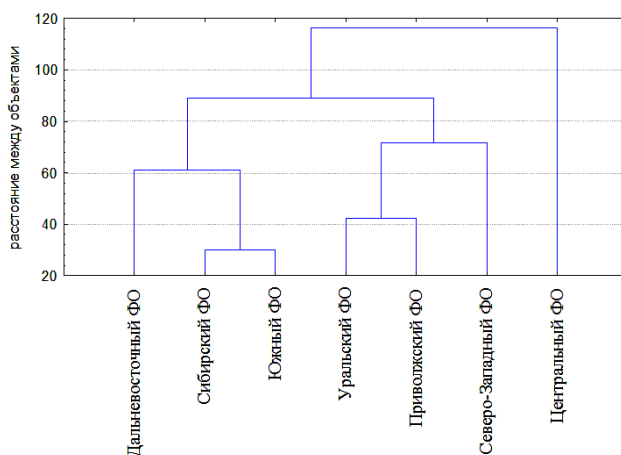


Рис. 1. Дендрограмма объединения федеральных округов по показателям уровня образования, 1990 год

¹ Источник: [3].

Исходя из анализа дендрограммы, в 1990 году отдельным кластером выделялся Центральный федеральный округ: наибольшее количество учебных заведений и выпускаемых учащихся и специалистов. В советское время, в столице Москве, которая как раз и является городом федерального значения Центрального ФО было сосредоточено наибольшее количество учебных заведений, в которых можно было получить качественное образование, сюда стремился поток учащихся со всей России.

Следующая группа федеральных округов: Уральский, Приволжский и Северо-Западный ФО образуют кластер, где показатели уровня образования были средними. Причем Северо-Западный ФО находится немного дальше от схожих федеральных округов Уральского и Приволжского, которые имеют меньшее расстояние между собой. Северо-Западный ФО, хотя и является достаточно схожим по своим социально-экономическим показателям с Центральным ФО, всё же объединен в кластер со средними показателями уровня образования.

Третий кластер – относительно низкий уровень образования – объединил три федеральных округа – Дальневосточный, Сибирский и Южный. Дальневосточный ФО – в 1990 годах имел самые низкие показатели по уровню образования среди всех федеральных округов. И это неудивительно, большая отдалённость округа от центра, здесь экономика развивалась замедленными темпами, соответственно, это отразилось и на показателе уровня образования. Сибирский и Южный ФО имеют находятся ближе между собой, но также имеют низкие показатели: Сибирь малонаселенна и с трудом осваивалась, Южный ФО – округ экономическими, этническими, инфраструктурными нитями связан с Закавказьем, где постоянно зреют конфликты, замедляющие развитие региона. Рассмотрим как распределились по кластерам федеральные округа в 1995 году (табл. 2).

Таблица 2

Исходные данные для кластерного анализа уровня образования населения федеральных округов Российской Федерации в 1995 г. [3]

1995 год	Центральный ФО	Северо- Западный ФО	Южный ФО	Приволжский ФО	Уральский ФО	Сибирский ФО	Дальнево- сточный ФО
X1	57,2	67,1	37,1	58,3	63,3	50,5	57,6
X2	1295,7	1399,7	1446,5	1509,5	1515,8	1612,4	1598,1
X3	106	131	116	143	119	146	146
X4	32,4	28,2	28,2	34,8	32,6	33,4	30,6
X5	58,2	51,4	38,5	38,1	38,5	46,4	38,7

В 1995 году, после распада СССР, дифференциация федеральных округов Российской Федерации по уровню образования поменялась. Можно увидеть, что некоторые округа из кластера, объединяющего регионы с

низкими показателями перешли в кластер, характеризующийся средними показателями уровня образования и наоборот.

Как и в 1990 году, в 1995 (рис. 2) Центральный ФО на первом месте, всё также ощутима разница в показателях образования центра России и более отдалённых районов. Центральный ФО образует отдельный кластер, характеризующийся высоким уровнем образования.

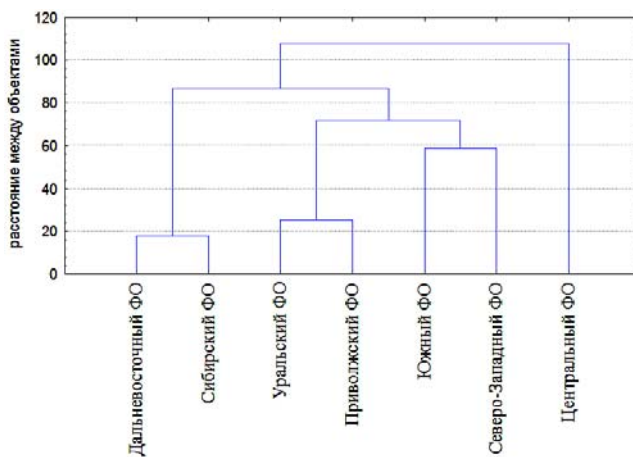


Рис. 2. Дендрограмма объединения федеральных округов по показателям уровня образования, 1995 год

Таблица 3

Исходные данные для кластерного анализа уровня образования населения федеральных округов Российской Федерации в 2006 г. [3]

2006 год	Центральный ФО	Северо- Западный ФО	Южный ФО	Приволжский ФО	Уральский ФО	Сибирский ФО	Дальнево- сточный ФО
X1	59,7	71,4	43,5	64,3	65,2	52,5	60
X2	876,1	905,0	1138,9	1033,8	1023,3	1089,8	1123,0
X3	78	104	95	116	100	127	111
X4	42,3	41,6	43,8	59,3	57,0	51,7	52,2
X5	134,7	126,3	92,5	112,3	109,0	114,1	113,1

Среднее значение показателей присуще второму кластеру, который объединил в себя четыре федеральных округа: Уральский, Приволжский, Южный и Северо-Западный. Северо-Западный ФО по-прежнему ближе всех других округов находится от Центрального ФО, но всё же не входит в кластер с высокими характеристиками уровня образования. Тем не менее, в Южном ФО в 1995 году уровень образования значительно повысился, и теперь этот округ перешел из кластера с низкими показателями в

кластер со средними показателями. Дальневосточный и Сибирский ФО по-прежнему объединены в кластер, где показатели уровня образования находятся на низком уровне. Рассмотрим, как распределились по кластерам федеральные округа в 2006 году (табл. 3).

На рис. 3 рассматривается классификация федеральных округов по уровню образования в 2006 году.

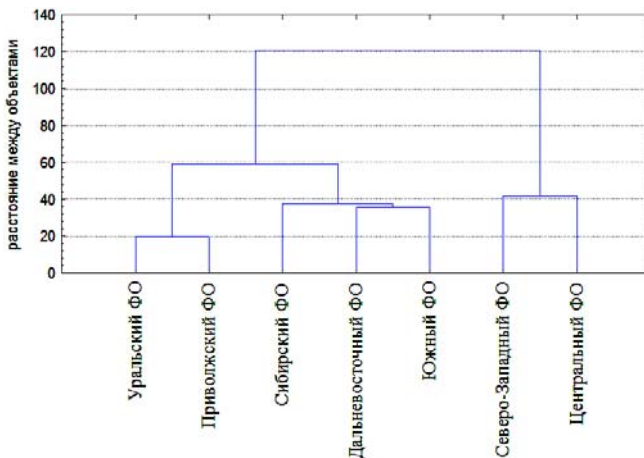


Рис. 3. Дендрограмма объединения федеральных округов по показателям уровня образования, 2006 год

Первый кластер включает в себя Центральный и Северо-Западный ФО, второй кластер – Сибирский, Дальневосточный и Южный ФО, и третий кластер объединил Уральский и Приволжский ФО.

В целом, надо отметить, что расстояние между кластерами сократилось, это говорит о том, что в России наблюдается тенденция сокращения дифференциации по уровню образования между центром и периферией, то есть население имеет возможность получать качественное образование не только в Центральном и Северо-Западном ФО, но и в своих регионах.

Южный ФО по-прежнему ближе всех находится к первому кластеру, однако те округа, который все предыдущие рассматриваемые годы были отстающими по уровню образования, в 2006 году вошли в кластер, со средними показателями. В Уральском и Приволжском ФО показали уровня образования снизились, и они объединились в третий кластер, где показатели по уровню образования самые низкие среди всех других федеральных округов Российской Федерации.

Список литературы:

1. Лебедев В.В. Математическое моделирование социально-экономических процессов. – М.: Изограф, 2002. – 542 с.
2. Мандель И.Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 176 с.
3. Статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели 1990-2006 годы». – М.: Росстат, 2007. – 991 с.
4. www.statsoft.ru – Сайт компьютерных технологий анализа и визуализации данных.

О ПРОБЛЕМАХ И ТЕНДЕНЦИЯХ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

© Лукашевич Н.С.[♦]

Санкт-Петербургский государственный политехнический
университет, г. Санкт-Петербург

Статья посвящается потребительскому кредитованию в России. Показана роль потребительского кредитования в национальной экономике. Обобщены основные проблемы и тенденции развития данного сектора экономики. Проблема измерения уровня кредитного риска рассмотрена как значимая и наиболее актуальная в современных условиях.

Потребительское кредитование – перспективное направление деятельности отечественного банковского сектора. Эксперты отмечают, что за последние годы объемы банковского кредитования физических лиц выросли, но при этом резервы роста остаются значительными. Потребительский кредит для банков является не только мощным средством привлечения новых клиентов, но и перспективным объектом вложения свободных денежных средств.

Общая теория управления кредитами предполагает разделение кредитов на две большие группы в зависимости от того, является ли заемщик юридическим или физическим лицом. Потребительский кредит – кредит, предоставляемый заемщику – физическому лицу для некоммерческих (личных) целей кредитными организациями (прямо или косвенно). Автор [3] дает определение понятию потребительского кредитования. Потребительское кредитование рассматривается как взаимосвязанный комплекс организационно-функциональных, документальных, юридических и экономических процедур, составляющих единый механизм взаимодействия

[♦] Ассистент

кредитной организации с физическим лицом по поводу предоставления потребительских кредитов».

Потребительское кредитование играет важную роль в российской экономике. Приобретение товаров в кредит постепенно становится неотъемлемой частью жизни российских потребителей, что повышает уровень благосостояния населения. Западный опыт показал, что потребительское кредитование является фактором увеличения темпов экономического роста. Потребительский кредит уменьшает текучесть кадров посредством улучшения трудовой дисциплины и стимулирует эффективность труда.

Следует отметить, что потребительское кредитование не должно являться единственным приоритетным направлением развития банковского сектора национальной экономики. Это следует из особенности потребительского кредита. Кредиты, направленные в реальный сектор экономики, используются для расширения производства, модернизации оборудования, технического перевооружения или направляются в оборотные средства. Таким образом, банки способствуют получению предприятиями прибыли, которая гарантирует погашение кредитов. Кредиты, выдаваемые физическим лицам, не способствуют формированию источника средств для погашения кредита, а лишь создают для конечного потребителя комфортные условия жизни. Другие особенности потребительского кредита с точки зрения кредитора рассмотрены в работе [2].

Обобщим основные тенденции и проблемы потребительского кредитования в России.

Первое, что следует отметить, – это стремительный рост объемов потребительского кредитования. Об этом свидетельствует статистика Банка России [4]. В начале 2006 года объем предоставленных в иностранной валюте потребительских кредитов составил 178 млрд. рублей, в начале 2007 года и 2008 года соответственно 310 млрд. рублей и 412 млрд. рублей.

Стремительный рост объясняется следующими основными факторами:

1. Весомые преимущества потребительского кредитования, стимулирующие население обращаться к этой форме кредитования.

2. Удешевление потребительских кредитов и упрощение требований к заемщикам за счет усиления конкуренции на рынке привлекает новых потребителей, ранее не имеющих возможности получить кредит. За последние несколько лет число документов и сроки рассмотрения заявок по кредитам серьезно сократились, что стимулирует спрос на кредиты

3. Заинтересованность розничной торговли в расширении рынка потребительских кредитов. С точки зрения маркетинга внедрение механизмов потребительского кредитования выгодно как банкам, так и организациям розничной торговли, так как продажа товаров в кредит расширяет

круг потенциальных клиентов розничной сети и увеличивает оборот банков за счёт вложения свободных средств в данный сектор.

4. Благополучие россиян неуклонно растёт. В среднем граждане из года в год в реальном выражении тратят на 10 % больше. Рост ВВП на душу населения в России является одним из самых высоких в мире.

Во-вторых, рынок потребительского кредита характеризуется высоким уровнем монополизации. По состоянию на начало 2007 г. пять основных участников этого рынка фактически контролировали 51 % кредитного портфеля.

В-третьих, рынок потребительского кредита характеризуется неравномерностью регионального развития. В семнадцати субъектах Российской Федерации задолженность по потребительским кредитам к валовому региональному продукту на начало 2007 г. составила менее 5 % и в 8 субъектах соответственно более 15 %.

В-четвертых, в данном секторе экономики заметно усиление дочерних структур иностранных банков. С начала 2002 года и по конец 2005 года доля иностранных банков на рынке кредитования населения оценочно выросла с 1,8 до 6,1 %. Таким образом, в среднем доля иностранцев на отечественном рынке увеличивается примерно на 1,4 % в год. Обладая рядом неоспоримых преимуществ перед российскими банками, такими как наличие отработанных технологий работы с физическими лицами, продуманных маркетинговых и рекламных стратегий продвижения продуктов и услуг, сильного бренда, наличие доступа к недорогим кредитам, некоторые иностранные банки, начавшие заниматься кредитованием населения в России несколько лет назад, достаточно быстро попали в число лидеров.

В-пятых, анализ качества кредитных портфелей банков, которое характеризуется наличием просроченной задолженности по выданным кредитам, показал, что доля просроченной задолженности в кредитных портфелях банков по состоянию на 1 января 2006 г. колеблется от 0,21 до 3,5 %. За 2005 г. произошло резкое увеличение доли просроченной задолженности по кредитам, предоставленным физическим лицам. Этот факт свидетельствует о низком качестве организации кредитного процесса коммерческих банков и о необъективной оценке кредитоспособности заемщиков. Уровень кредитного риска российских банков согласно их отчетности остается в целом умеренным. По данным Банка России [4] удельный вес просроченной задолженности в общей сумме выданных кредитов в 2007 году сохранился на уровне предыдущего года – 1,3 %. При росте кредитов и прочих размещенных средств на 51,1 % объем просроченной ссудной задолженности вырос на 52,0 % и на начало 2008 г. составил 184,1 млрд. рублей. Основной причиной нарастания кредитного риска банковского сектора являлись опережающие темпы роста просро-

ченной задолженности по кредитам физическим лицам (в 1,9 раза) по сравнению с ростом объемов данных кредитов (в 1,6 раза). В то же время темпы прироста просроченной задолженности снизились в 2007 году по сравнению с 2006 годом.

В-шестых, следует отметить качественный сдвиг в системе управления кредитными организациями. Понимание и осознание высшим руководством российских банков необходимости использования инновационных подходов к управлению кредитной организации является положительной тенденцией и способствует развитию потребительского кредитования. Высшее руководство многих банков рассматривает такие подходы как весомое конкурентное преимущество.

Таким образом, в целом потребительское кредитование развивается очень динамично. Анализ отечественной практики потребительского кредитования выявил наиболее актуальные проблемы.

Во-первых, вместе с возможностями, которые дают потребительские кредиты, потребители получили проблемы, связанные с отсутствием специализированной законодательной базы. По сути, регулирование потребительского кредитования в стране отсутствует. На основании зарубежного, а также международного опыта следует сделать вывод, что регулирование потребительского кредитования может осуществляться только специально принятым для этой цели и по этим вопросам законом.

Во-вторых, проблема недобросовестной конкуренции и тесно связанная с ней информационная проблема. Проводимые рекламные кампании, маркетинговые мероприятия не в полной мере предоставляют заемщикам важную информацию об аспектах и проблемах банковского кредитования, в частности, о реальной стоимости кредита. Банки должны быть заинтересованы в том, чтобы процентные ставки по кредитам были ясными, поскольку это напрямую связано с платежеспособностью заемщика, а значит и с уменьшением риска невозврата кредита.

В-третьих, необходимо отметить следующую проблему высоких затрат, связанными с организацией и проведением кредитных операций. В значительной степени это обусловлено отсутствием достаточной автоматизации процессов оформления и сопровождения потребительских кредитов.

В-четвёртых, необходимо отметить проблему маркетинга в кредитных организациях. Автор [1] предложил концепцию индивидуального маркетинга. Применительно к потребительскому кредитованию данная концепция предполагает формирование индивидуальных условий кредитования (индивидуальных банковских продуктов) для каждого заёмщика. Это обусловлено тем, что каждый заёмщик обладает индивидуальными характеристиками. Многие банки строят кредитный процесс таким образом, что оценка кредитоспособности привязывается конкретным условиям креди-

тования, диктуемых кредитной организацией. Альтернативой является другой подход, суть которого заключается в выработке индивидуальных условий кредитования по результатам оценки кредитоспособности заёмщика. Индивидуальные условия кредитования позволят кредитным организациям увеличить число потенциальных заёмщиков, а также сопоставить уровень кредитного риска конкретным условиям кредитования.

В-пятых, следует отметить проблемы, связанные с управлением кредитным риском. В исследовании [4] отмечается, что комплексные системы управления рисками развивались в основном в крупных кредитных организациях, в значительном числе кредитных организаций управление рисками носило несистемный, отрывочный характер. Рост числа невозвратов по кредитам, фактическое отсутствие механизмов, с помощью которых банки каким-либо образом могли повлиять на этот процесс, говорят о значимости и актуальности данной проблемы. Многие отделы кредитования отдают предпочтение экспертным знаниям и опыту кредитных аналитиков при принятии решения о предоставлении кредита. Экономика России ощущает на себе влияние асимметричности информации в сфере финансового посредничества. Преобладание неполной и недостоверной информации значительно усложняет управление кредитными рисками.

Идентификация и измерение уровня кредитного риска связана с процедурой оценки кредитоспособности заёмщика. Между кредитоспособностью заемщика и кредитным риском прослеживается обратная связь. Чем выше кредитоспособность заемщика, тем ниже кредитный риск.

Кредитные операции важны для банков, а, значит, важным становится и разработка комплекса мероприятий по управлению кредитным риском на рынке потребительского кредитования. Выбор оценки кредитоспособности заёмщика в качестве предмета дальнейших исследований обусловлен важностью кредитного риска в деятельности банков (у 76 % банков по уровню значимости он занял первое место [4]) и огромной ролью оценки кредитоспособности заёмщика в деятельности кредитной организации.

Список литературы:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Пер. с англ. / Котлер Ф. 10-е изд. – СПб.: Питер, 2000. – 749 с.
2. Лукашевич Н.С. Разработка моделей оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц / Н.С. Лукашевич // Научно-технические ведомости СПбГТУ. – СПб. – 2006. – № 5. – Т. 2: Экономические и гуманитарные науки. – С. 269-273.
3. Непомнящий А.В. Вопросы развития банковского потребительского кредитования и некоторые проблемы его совершенствования // Банковские услуги. – 2008. – № 1.

4. Отчёт о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2007 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8136.

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

© Мартыненко О.Г.*

Межрегиональная академия управления персоналом,
Украина, г. Киев

В статье рассмотрена проблематика создания и развития свободных экономических зон в геоэкономических и геополитических аспектах. Автор выносит на обсуждение ошибочные посылки, существующие в теоретической базе исследования зон, проводит анализ относительно проблематики. В статье также представлена аргументация автора и возможные пути разрешения вопросов.

Отставание от большинства стран перешедших относительно недавно к рыночным условиям ведения хозяйства – неутешительная реальность для Украины. Под влиянием мировых геоэкономических и геополитических процессов страна сталкивается с серьезными проблемами перераспределения внутреннего капитала, трудовой силы и ресурсов. При этом, миграции ресурсов все чаще осуществляются стихийно, минуя централизованное управление, наращивая тем самым, объемы скрытой экономики. Заложниками ситуации становятся свободные экономические зоны (СЭЗ), которые подвергаются наибольшему риску в так называемых «новых экономических условиях», из-за либеральных условий хозяйствования.

Значительный интерес к данной проблеме был уделен такими учеными как Н.Г. Чумаченко, О.С. Чмыр, В.С. Савчук, В. Шитова, А. Дергачев, В.Г. Игнатов, В. Бондаренко, А.С. Филипенко, Т.Т. Авдеева, Р.В. Бабун, Бутов, В.А. Воротилов, А.Л. Гапоненко, А.А. Горбунов, А.Г. Гранберг, Б.М. Гринчель, Б.С. Жихаревич, В.Г. Игнатов, Н.П. Кетова. В настоящее время, большинство работ, посвященных обсуждению негативных регрессионных тенденций свободных экономических зон в современной экономике страны, сводиться к попыткам выяснить причины неудачной внутренней региональной политики в каждом индивидуальном случае и определению роли такого региона в хозяйственной структуре страны. При этом не учитывается влияние макроэкономических факторов окружающей

* Аспирант

среды (например, региональная идентичность) и поведения (юрисдикция / власть, ответственность, ресурсы, цели). Такой подход привел к одностороннему взгляду на ситуацию, недопониманию проблемы и, как следствие, появлению ряда заблуждений в литературе.

В статье будут рассмотрены наиболее часто встречающиеся заблуждения, касающиеся вопроса создания и дальнейшего развития СЭЗ.

Заблуждение первое. Целью создания СЭЗ является развитие собственного предпринимательства и привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для развития региона.

Данное утверждение содержит противоречие. Развитие экономики «мелкого лавочника» не влияет на общее экономическое состояние региона. Более того, такая экономика становится непривлекательной для иностранного инвестора. Это связано с тем, что в регион не поступают внутренние инвестиции и не развивается отраслевая структура хозяйства [5, С. 194]. Если регион непривлекателен для внутренних инвестиций, то для иностранного инвестора такой регион, тем более останется незамеченным. Как показывает практика, иностранные инвестиции поступают, в первую очередь, в виде технологий, ПИИ – это уже артефакт, так как предполагают вложение средств на долгосрочную перспективу, но ввиду отсутствия внутреннего инвестирования такая перспектива «зависает» на самофинансировании. Таким образом, целесообразность создания СЭЗ на депрессивной территории с целью привлечения иностранного капитала весьма сомнительна.

В данной ситуации вопрос необходимо ставить несколько иначе, а именно: как привлечь иностранного инвестора в те отрасли или регионы, в которые государство пока что не может выделить достаточно средств для развития и рекреации или не хочет развивать в таких регионах то, что и так хорошо развивается на других территориях страны?

Заблуждение второе. Создание СЭЗ возможно на любой территории.

Данное утверждение неверно в силу того, что у каждой зоны есть этапы развития, и своя этиология. Приведём следующий пример, в конце 60-х годов на острове Маврикий планировалось создать первую промышленную зону. Предполагалось, что она будет давать 30 % электроники, 25 % текстильной продукции и одежды, 15 % металлообрабатывающей продукции, 10 % добыча сырья и 20 % продукции других отраслей. По состоянию на 1985 год, в текстильной и швейной промышленности было занято 87 % рабочей силы, производство мебели – 2,5 % и в ювелирной промышленности 2 %. Электронная промышленность, которая существовала на протяжении первых 5-ти лет, почти исчезла, и только 1,2 % работающих было занято в производстве часов.

Подобная эволюция происходит почти во всех экспортно-промышленных зонах и почти не связана с наличием факторов производства в при-

нимающей стране. Такая эволюция в большей мере связана с исторической структурой ведением хозяйства и с характером первых инвесторов, особенно, если ими были электронные фирмы, что привело к монокультурной отрасли [3, С. 12]. Историческая специализация, уклад, менталитет социума имеет решающее значение при создании СЭЗ. Например, в Украине СЭЗ размещенные на территориях с менее развитой инфраструктурой имели большие показатели, нежели СЭЗ размещенные на территориях с более адаптированной инфраструктурой. Так, например СЭЗ «Яворов», расположенная в западной части Украины за период 2007 года смогла привлечь инвестиций на общую сумму 123988,6 тысяч долларов, СЭЗ «Закарпатье» – 69455,88 тысяч долларов. В то время как СЭЗ «Порто-франко», размещенная в Одесском торговом порту, привлекла за тот же период – 8416,5 тысяч долларов., а СЭЗ «Порт Крым», расположенный на Керченском полуострове – 1000 тысяч долларов.

Заблуждение третье. Каждая СЭЗ имеет свою специализацию.

Данное утверждение справедливо в отношении СЭЗ, размещенных за рубежом. В зарубежной практике принято разделять зоны согласно их назначению на экспортно-производственные, торговые, технопарки, свободные таможенные зоны и т.д. В законодательстве стран СНГ не установлена специализация СЭЗ. Так, например, в Законе Украины о создании СЭЗ «Порт Крым» – не указана специализация зоны, а лишь перечислены возможные цели ее использования, которые охватывают деятельность от эффективного использования рекреационных ресурсов до развития современной инфраструктуры и увеличение объема поставок высококачественных товаров и услуг. Те же самые цели фигурируют и в законе о создании СЭЗ «Закарпатье», СЭЗ «Рении», Калининградской СЭЗ и др. Это свидетельствует, прежде всего о том, что нет четкой задачи которую должна выполнять зона. Закон содержит все возможные функции, чтобы в дальнейшем обеспечить легитимность той или иной деятельности на территории зоны.

Как уже указывалось выше, СЭЗ не создаются для решения региональной экономической проблемы и поднятия ее социально-экономического уровня, это артефакт он может быть, но может и отсутствовать.

Образование СЭЗ является своего рода попыткой восполнить нехватку ресурсов, интеграционных взаимодействий по совместному использованию взаимно необходимых ресурсов – водных, земельных, трудовых, коммуникационных и других. Это своего рода новый этап взаимодействия государств после развала колониальной системы, изменения карты государств. Исторически сложившиеся отношения ведения хозяйства, использования ресурсов, способствуют созданию прочных локальных связей – торговых и культурных интеграций. Основываясь на таких связях, может

быть достигнут успех в реализации программы свободной экономической зоны.

Заблуждение четвертое. Необходимость создания централизованного аппарата управления СЭЗ.

Решение проблемы социально-экономического развития возможно в условиях общей оздоровительной политики. Существующая централизация управления в государстве просто не позволит добиться подъема экономики на какой-либо отдельной территории страны.

Существуют примеры зарубежного опыта, где региональная политика способствует экономическому подъему отдельных территорий. В Канаде управление государственными структурами осуществляется децентрализованно. На территории Канады, как и на территории других британских колоний, создавались графства, как органы децентрализованного управления территориями, и формировались органы самоуправления, часть из которых приобрела статус муниципальных корпораций.

Другой пример – местное управление в США, которое характеризуется широкой децентрализацией, определенной независимостью муниципалитетов от центрального правительства и даже от штатов, отсутствием прямого подчинения органов местного управления государственной власти [4, С. 194].

Заблуждение пятое. Создание научных центров.

Зачастую авторы указывают о необходимости создания прототипа технополиса с центром в столице или областном центре [1, С. 194]. При этом не учитываются сегодняшние тенденции этнической, социальной урбанизации. Более того, не учитывается изменение социума мегаполисов, и преобладающих трансформационных тенденций в обществе, которые не позволят создать качественную «научную базу» или привлечь необходимый ресурс. Данный фактор особенно важен в кризисных для страны условиях.

Заблуждение шестое. Неприкосновенность инвестиций – гарантируется административным аппаратам СЭЗ.

Самыми высокими рисками не возврата капитала в Украине, тем более, иностранного, обладает договор, заключенный на региональном уровне. В современных экономически развитых странах широко распространена практика страхования рисков, в том числе финансовых, политических, экономических, социальных.

Принимая во внимание проблему высокой поляризации размещения иностранного капитала в Украине, а также связанные с ней и с другими историко-экономическими факторами проблемы низкого социально-экономического развития областей Украины, было бы целесообразно обеспечить страховую поддержку инвестора со стороны государства.

При определении риска необходим конкретный перечень в договоре с учетом политического и экономического состояния страны, ее потенциальные финансовые возможности, уровень развития промышленности, сельского хозяйства и инфраструктуры, величина валового внутреннего продукта, объемы внутренней и внешней задолженности государства ее структура, своевременное погашение существующих займов, уровень инфляции, объект и субъект страхования, сумма инвестиций, географическое местоположение объекта инвестиций, срок страхования и др. Речь идет о, так называемом, мультириске – наиболее сложном страховом продукте, которому свойственны такие фундаментальные страховые проблемы как: моральный ущерб, неверный набор страхователей, асимметрия информации и большое влияние системных (катастрофических) рисков. Возможность декларирования государственного страхования инвестиций в достаточной мере могла бы влиять на решение инвестора о размещении временно свободных средств [2, С. 101-104].

В конце концов, спасательные меры государства относительно депрессивных регионов и отраслей будут стимулировать иностранных инвесторов, а с другой стороны само государство будет заинтересовано в недопущении наступления страхового случая. Так как в подобной ситуации иностранный инвестор получает страховую сумму, а так же будет иметь возможность безналоговой репатриации капитала и сможет получить страховую выплату от своего государства в случае первичного страхования инвестиций (принцип суброгации). Для принимающей страны это означает выплату страховой суммы иностранному капиталодержателю, а также выплаты суммы причиненного убытка государству инвестору согласно принципу международной суброгации.

Список литературы:

1. Барчан Г.Ю. Свободные экономические зоны: правовые и политические аспекты государственного управления // Автореферат. – Киев, 2008.
2. Мартиненко О.Г. Использование и внедрение новых инструментов страхования в условиях глобализации // Формирование конкурентоспособного страхового рынка Украины в условиях глобализации. Сборник научных работ. – Киев, 2006.
3. Розпутенко І. Вільні економічні зони / / Основи. – Київ, 1993.
4. Старцев Я.Ю. Курс лекций «Государственное и муниципальное управление в зарубежных странах».
5. Чмыр О.С. Научно-методические основы формирования свободных экономических зон: Дис. канд. экон. наук / Научно-исследовательский экономический институт Мин. Эконом. Украины. – Киев, 1992.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ДОСТУПНОСТИ ОБЪЕКТОВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Михалина Л.М.[♦]

Южно-Уральский государственный университет,
г. Челябинск

В статье на примере объекта социальной сферы ОАО «АЗ «Урал» (город Миасс Челябинской области) предлагается изменение механизма доступа к его услугам, позволяющего сохранить подобные объекты в составе градообразующих предприятий с одной стороны, а также вернуть доступность к экономичным видам отдыха для всего населения малых городов с другой стороны.

Для малых городов Российской Федерации характерной чертой является сильная экономическая зависимость от состояния и деятельности так называемых градообразующих предприятий. Причем их значимость определяется не только большим количеством рабочих мест, но и той поддержкой, которую они оказывают в обеспечении жителей социально значимыми услугами.

Не секрет, что так называемая социальная сфера большинства крупных предприятий создавалась в советский период отечественной истории. В то время для большинства промышленных гигантов было характерно наличие такого «обязательного» комплекта объектов непроизводственной сферы, как пионерский лагерь, база отдыха и профилакторий, что, в свою очередь, создавало условия полноценного экономичного отдыха и оздоровления не только для работников предприятия, но и для членов их семей. И если предприятие имело статус градообразующего, то отдых на его загородных объектах был доступен большинству жителей города.

Однако вследствие произошедших в стране экономико-социальных преобразований в настоящее время большинство промышленных предприятий если не ликвидировало, то значительно сократило свою социальную сферу. Уменьшилась и численность их работников. Соответственно, для большей части населения небольших городов резко снизилась доступность экономичного отдыха.

К примеру, в городе Миассе Челябинской области градообразующим предприятием является автозавод, называющийся сегодня ОАО «АЗ «Урал», на балансе которого с 1968 года находится детский загородный оздоровительный лагерь имени Ф. Горелова (далее – подразделение «Тур-

[♦] Доцент кафедры «Экономика и экономическая безопасность»

гояк»), работающий с октября по апрель как санаторий-профилакторий. Рассмотрим, как изменилась его социальная значимость для жителей города в период с 1991 по 2008 год.

Если в начале 90-х годов около 20 % всего трудоспособного населения трудилась на автозаводе, то к 2008 году эта цифра сократилась на 29,9 % и стала составлять 13,6 %. То есть, если вчера каждый пятый трудоспособный житель города Миасса имел возможность воспользоваться льготными (экономичными) условиями отдыха, то сегодня это лишь каждый седьмой миассовец.

Одновременно за анализируемый период существенно изменилась и так называемая среднестатистическая семья горожан. Если в 1991 году в семье из четырёх человек на заводе в среднем работало два человека, то сегодня средний состав семьи сократился до трёх человек, из которых только один работает на ОАО «АЗ «Урал». Поэтому если в начале 90-х годов более половины детей в возрасте от 7 до 14 лет имели возможность поехать в заводской оздоровительный лагерь, т.к. были детьми сотрудников завода, то сегодня это количество уменьшилось в два раза.

За счет уменьшившейся численности сотрудников ОАО «АЗ «Урал» и детей, членов семей сотрудников, обеспеченность их местами в санатории-профилактории и детском оздоровительном лагере увеличилась на 60 % и 44,5 % соответственно. Сегодня до 30 % работников автозавода и до 50 % детей из их семей имеют возможность отдохнуть в течение года в санатории-профилактории или детском лагере.

Обслуживание работников автозавода и их детей в подразделении «Тургояк» осуществляется на основании путёвок, реализуемых в центральной кассе предприятия только сотрудникам ОАО «АЗ «Урал» за 10 % от их полной стоимости. Таким образом, льготная цена путёвки в детский оздоровительный лагерь в настоящее время составляет 6,2 % средней зарплаты работника завода, цена путёвки в санаторий-профилакторий – 10,9 %.

Всё вышесказанное свидетельствует о наличии серьёзной социальной защищенности сотрудников автозавода с точки зрения доступности экономического отдыха для них самих и их детей, обеспечиваемой администрацией предприятия.

При этом в целом для жителей Миасса доступность относительно дешевого отдыха и оздоровления резко уменьшилась за счет произошедших сдвигов в демографическом составе города. Однако именно прочее население города Миасс испытывает большую, нежели работники автозавода, потребность в доступном отдыхе, т.к. средняя заработная плата на ОАО «АЗ «Урал» в настоящее время гораздо выше, нежели в целом по городу (порядка 134,3 %).

Не менее серьёзные изменения в оценке значимости подразделения «Тургояк» произошли и с точки зрения администрации ОАО «АЗ «Урал».

При его проектировании в середине 60-х годов прошлого века была рассчитана пропускная способность как детского лагеря, так и санатория-профилактория, считавшаяся достаточной для заводчан. На сегодняшний день с точки зрения руководства предприятия существующие мощности подразделения можно считать избыточными.

Внереализационные расходы ОАО «АЗ «Урал» на содержание объектов социальной сферы постоянно уменьшаются, начиная с 1991 года. При этом наличие на балансе автозавода объектов социальной сферы выглядит достаточно обременительным, особенно в период разворачивающегося полномасштабного финансового кризиса. То есть, в настоящее время увеличивается риск принятия акционерами завода решения о продаже (ликвидации) подразделения «Тургояк».

Только снижение затратности деятельности подразделения может служить некоторой гарантией того, что и детский лагерь, и санаторий-профилакторий продолжат своё существование в составе ОАО «АЗ «Урал».

Учитывая значимость подразделения не только для работников завода, но и для населения города в целом, можно предложить изменения в порядке реализации путёвок.

Предлагается вернуться к обеспеченности сотрудников автозавода в услугах подразделения в пропорции 1991 года, т.е. уменьшить долю детей сотрудников, отдыхающих в оздоровительном лагере с 50 % до 20 %, а долю работников предприятия, оздоравливающихся в санатории-профилактории – с 30 % до 12 %.

Высвободившуюся часть путёвок предлагается реализовывать через властные структуры города, льготируя отдых жителей Миасса за счет городского бюджета.

Изменение порядка реализации путёвок на отдых и оздоровление детей и взрослых будет иметь следующие последствия:

1. доступность отдыха в подразделении «Тургояк» для работников ОАО «АЗ «Урал»» уменьшится, однако до уровня не ниже, чем в 1991 году;
2. затратность содержания подразделения для ОАО «АЗ «Урал»» снизится без увеличения реализационной стоимости путёвки для сотрудников завода;
3. появится возможность воспользоваться услугами подразделения для прочего населения города Миасс, в том числе – для наиболее незащищенных в социальном плане его слоёв, например – для сотрудников так называемой бюджетной сферы;
4. уменьшится риск продажи (ликвидации) подразделения.

Если новый порядок реализации путёвок будет ориентирован на возврат к обеспеченности койко-местами сотрудников предприятия и их детей на уровне 1991 года, ОАО «АЗ «Урал»» сможет сократить дотацию на

содержание подразделения в целом на 28,5 % (при плановом уровне рентабельности продаж путёвок на сторону не выше 20 %).

С другой стороны, разработка механизма доступа к объектам социальной сферы градообразующего предприятия для всех жителей города позволит увеличить социальную защищённость населения с минимальными затратами.

Подобный механизм реализации услуг социальной сферы крупных промышленных предприятий, позволит не только несколько сгладить социально-демографическую ситуацию в малых городах, не только оказать существенную материальную помощь определённым слоям населения, но и позволит градообразующим предприятиям упрочить свою значимость в глазах всего населения.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ПОДХОДОВ К ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ МОЛОДЕЖИ

© Паскевская Н.А.♦

**Байкальский государственный университет экономики и права,
г. Иркутск**

Повышение финансовой грамотности молодежи является актуальной проблемой экономического развития страны, т.к. молодежная культура направлена в большей степени на потребление, а не на сбережение или инвестирование. Анализ проводимых в стране мероприятий по формированию сберегательного поведения молодежи показал, что инициатива в продвижении различных программ принадлежит заинтересованным финансовым институтам, а не государству.

Государство играет главенствующую роль в создании финансовых, экономических, законодательных, социальных и иных условий для процветания своего населения. Социально ориентированный бюджет на ближайшие три года и гарантии руководства страны повысить уровень благосостояния населения, не взирая на мировой финансовый кризис, должны обеспечить рост реальных доходов населения и сформировать у населения ощущение стабильности и безопасности каждого человека, которое в свою очередь способствует стабильности любого общества, т.к. благосостояние индивида формирует благосостояние нации.

♦ Аспирант

В условиях непростой экономической ситуации в нашей стране, у государства есть один очень важный ресурс, который в настоящее время используется недостаточно эффективно – это сбережения населения.

С экономической точки зрения страна за счет инвестирования личных сбережений граждан получает огромные средства для социально-экономического развития из внутренних ресурсов, или собственных средств, что является залогом стабильного развития экономической системы.

Уровень благосостояния или богатства человека (домохозяйства, индивидуума), определяется не величиной дохода, который он получает, а объемом сбережений, то есть тех средств, которые человек смог сохранить и приумножить.

В настоящее время значительные усилия государства и финансовых институтов, а также многочисленных научных исследований направлены на то, чтобы вовлечь сбережения населения в инвестиционный процесс и экономику страны. Совершенствуется законодательная база, призванная защитить интересы населения в инвестиционном процессе.

Как показывает статистика, на сегодняшний день разница между доходами и расходами населения является незначительной, что обусловлено не только высокой реальной стоимостью жизни, но и неумением граждан управлять своим благосостоянием.

На самом деле создание богатства, или управления благосостоянием, имеет сходство с финансовым управлением любым бизнесом или компанией.

Как и в любой компании, успех дела невозможен без эффективного финансового управления компанией, которое, как известно, включает в себя управление финансовыми операциями, денежными потоками и призвано обеспечить привлечение, поступление денежных средств и их рациональное расходование в соответствии с программами, планами, реальными нуждами.

Формирование собственного благосостояния невозможно без грамотного и эффективного управления личными финансами, которое подчиняется тем же принципам и правилам, что и управление финансами предприятия. Индивидуум, в данном случае создает свое предприятие, свой бизнес и берет на себя ответственность за успех данного предприятия.

Управление благосостоянием, включает в себя финансовое планирование своей жизни, как отдельным индивидуумом, так и в рамках семьи и домохозяйства. Это постановка финансовых целей, осуществление плана мероприятий по достижению целей и контроль за их реализацией. Эффективное управление личными финансами решает в жизни каждого человека следующие задачи:

- обеспечение достаточным объемом финансовых ресурсов для постоянного развития и повышения уровня и качества жизни.

- обеспечение финансовой устойчивости и стабильности на всех этапах жизни, поддержание постоянной платежеспособности.
- оптимизация денежного потока.
- обеспечение постоянного увеличения доходов за счет создания и эффективного управления активами.
- обеспечение минимизации уровня финансовых рисков, независимо от различных жизненных ситуаций.

Грамотный подход к вопросу формирования собственного благосостояния делает этот процесс планируемым и предсказуемым, что дает человеку чувство стабильности и защищенности, спокойной уверенности в завтрашнем дне своей семьи.

В данном случае, никоим образом нельзя говорить о том, что государство получает возможность переложить ответственность за благосостояние нации на плечи нации. Государство должно создавать условия для развития экономики и производства, финансовых и инвестиционных институтов. Государство должно обеспечивать совершенствование законодательной базы, а также контроль исполнения законодательства. Государство должно продолжать заботиться о социально незащищенных слоях населения, о тех, кто исторически находился под опекой государства, а сильных, самостоятельных и ответственных людей, можно и нужно делать еще более ответственными и самостоятельными.

В настоящее время граждане России не имеют полноценных возможностей по изучению механизмов управления личными финансами и семейным бюджетом, не получают достаточной образовательной информации не рекламного характера, касающейся разнообразных финансовых продуктов, и как результат, испытывают серьезные затруднения при выборе страховых и ипотечных продуктов, потребительских кредитов, депозитов, имеют самое поверхностное представление о собственных налоговых обязанностях и пенсионных правах. До сих пор большая часть населения с недоверием и скептицизмом относится к банковскому сектору и финансовым рынкам. Люди легко становятся жертвами различных финансовых махинаций и злоупотреблений [2].

Повышение финансовой грамотности населения способно не только дать мощный толчок развитию финансовых инструментов и институтов, но и обеспечить поступательное движение во всех сферах социально-экономической жизни. В частности, это благотворно скажется на собираемости налогов, на развитии малого и среднего бизнеса.

Финансовое образование в странах с переходной экономикой очень своевременно. Оно позволяет семьям с разными, и что немаловажно, с низкими доходами взять под контроль свои финансовые ресурсы и наиболее эффективно управлять имеющимся капиталом. Оно дает знания и навыки, необходимые для того, чтобы взять на вооружение передовые методы управления в области получения дохода, оптимизации расходов, сбе-

режений, кредитования и инвестирования. Оно помогает перейти от зависимости к независимости, от реагирования на кризисы до контроля кризисных ситуаций. Оно также помогает предупреждать подобные явления и планировать свое экономическое будущее [5].

Целью настоящего исследования явился анализ проводимых в РФ мероприятий по повышению финансовой грамотности учащейся молодежи, т.к. молодежь является наиболее перспективной социальной группой, которая заслуживает особого, самого пристального внимания со стороны государства. Это обусловлено нагрузкой, которая ложится на современную молодежь в связи с демографической ситуацией, со старением населения и последствиями пенсионной реформы. С другой стороны молодежь, это именно та категория населения, которая только вступает во взрослую жизнь, может и должна планировать свою карьеру, свою финансовую жизнь. Знания и навыки в области управления личными финансами могут значительно облегчить жизнь молодого поколения, а также стать мощным фундаментом для социально-экономического развития страны.

С другой стороны, молодежь – одна из наиболее уязвимых социальных групп. Система общего образования не включает обучение управлению личными финансами, а опыт родителей в данной сфере, как правило, ограничен и может носить негативный оттенок. Молодежная культура направлена в большей степени на потребление, а не на сбережение или инвестирование. Как следствие, молодые люди склонны принимать неэффективные финансовые решения, накапливают долговые обязательства, имеют низкий уровень сбережений для жизненно важных целей.

В последнее время государством предпринимаются значительные усилия по повышению финансовой грамотности населения и особенно молодежи. Однако, несмотря на то, что государственная молодежная политика включает в себя различные программы, направленные на развитие и поддержку молодежи, аспект повышения финансовой грамотности среди этих программ не обозначен вовсе (даже в программах, посвященных развитию карьеры, или поддержке молодых семей).

Самый важный шаг в этом направлении – это разработка федеральной программы, которая в настоящее время проходит процедуру согласования в министерствах. Предполагается, что программа будет охватывать все слои и возрастные группы населения, от школьников и студентов до людей среднего возраста и пенсионеров, в каждом регионе страны. В рамках ее реализации планируется задействовать различные каналы коммуникации, использовать СМИ, социальную рекламу, специальные образовательные программы в учебных заведениях и многое другое. Реализация программы повышения финансовой грамотности потребует объединения усилий органов власти, коммерческих структур, деловых объединений и общественных организаций [3].

Задача повышения финансовой грамотности населения является составным элементом программы развития национальной банковской системы России на период до 2020 года (Программа банкизации), утвержденной на XVII съезде АРБ в апреле 2006 года.

Другим крупным проектом является создание Министерством финансов РФ и Ассоциацией региональных банков координационного совета по повышению финансовой грамотности населения, одним из направлений которого является обучение школьников азам финансовых наук, проведение факультативных занятий для тех граждан, которые хотели бы самостоятельно повышать уровень финансовых знаний, оказание поддержки по созданию специализированных интернет-сайтов, по подготовке специальных учебников и толковых словарей, по организации специальных программ на телевидении [1].

АРБ планирует участие банков и деловых объединений в повышении финансовой грамотности, предполагает подготовку специальных методических пособий, проектов обучающих программ для средней школы, проведение тематических круглых столов и просветительских мероприятий, разработку социальной рекламы и многое другое.

Национальное агентство финансовых исследований планирует социологическое исследование финансовой грамотности школьников и молодежи. Агентством создан образовательный портал <http://www.azbuka-finansov.ru>, поддерживается идея проведения конкурса образовательных материалов по финансовой грамотности среди педагогов для выявления возможностей включения вопросов финансовой грамотности в содержание школьного образования и поиска новых форм представления финансовой грамотности в различных учебных курсах [4].

Финансовым Советом по Финансовым рынкам РФ реализуется план мероприятий территориальных органов ФСФР России по организации работы с населением по повышению финансовой грамотности в 2008 г., в рамках которого проводятся такие мероприятия как семинары для студентов и преподавателей, проведение летних лагерей для подростков, где их знакомят с рынком коллективных инвестиций, проводят развивающие деловые игры и тренинги в сфере финансового рынка под общим названием «Я-Инвестор». Подобные мероприятия проводятся в центральной части России (Санкт-Петербурге, Орле, Краснодаре, Челябинске, Омске, Новосибирске, Самаре).

Таким образом, повышение финансовой грамотности молодежи становится актуальной проблемой экономического развития страны, однако реальные шаги по ее решению предпринимают в большей степени заинтересованные финансовые институты, а не государство. На наш взгляд вопрос повышения финансовой грамотности населения и особенно молодежи должен занять достойное место при формировании региональной социально-экономической и молодежной политике.

Список литературы:

1. <http://www.aksakov.ru/newstext/news/id/727319.html>.
2. Валюты разные нужны. Восемь советов, как уберечь свои сбережения от рискованных шагов // Российская Газета (Центральный выпуск). – 2008. – № 4798.
3. Краткий курс обманутого вкладчика // Российская Газета (Федеральный выпуск). – 2008. – № 4633.
4. Тосунян Г. Финансовая грамотность позволит человеку стать абсолютно независимым. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/interview/>.
5. Шиховец В.В. Роль частного домохозяйства в формировании рыночной экономики в современной России. Автореферат к.э.н. – Волгоград, 1998.

ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

© Цыренов В.С.[♦]

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.Р. Филиппова, г. Улан-Удэ

Статья посвящена экономическим вопросам развития социальной сферы в трансформирующихся условиях с акцентированием внимания к специфическим основам данной отрасли. Описаны особенности, отражающиеся в процессе экономического развития социальной сферы региона в условиях рыночного регулирования.

В процессе экономических преобразований в России социальная сфера мало подвергалась реформированию с учетом рыночного регулирования и региональных отличий субъектов РФ. В результате, уязвимая экономика социальной сферы оказалась в критической ситуации и в данный момент находится в слаборазвитом состоянии, что требует модернизации и преобразования до уровня, способного обеспечивать должное качество жизни всех слоев населения.

Основным изменением в государственной политике по отношению к социальной сфере явилось увеличение финансирования. Руководство страны отдает приоритет развитию социальных отраслей, основные результаты деятельности которых имеют долгосрочный, порой многократ-

[♦] Аспирант кафедры Экономики сельского хозяйства

ный эффект. Трудность состоит в отсутствии теоретических обоснований для эффективного регулирования экономики социальной сферы в трансформирующихся условиях и в отсутствии рациональной методики оценки получаемого социального эффекта.

Проблема реформирования социальной сферы, направленная на выработку эффективных программ зависит от понимания специфики экономических институтов в данной сфере. Необходимо рассмотреть простые институты, под которыми следует понимать устойчивые правила и нормы, определяющие поведение людей и установить те из них, которые должны преобладать в отраслях социальной сферы – прежде всего в здравоохранении, образовании и науке, культуре и СМИ. Для этого следует рассмотреть те функции, которые выполняют организации данной сферы в современном обществе. Их вклад состоит в том, что производимые этими отраслями услуги представляют собой непосредственные инвестиции в человеческий капитал. Под этим термином следует понимать состояние здоровья населения, уровень его знаний, умений и культуры, а также социальный капитал, включающий систему привитых воспитанием ценностей, ориентирующих людей на взаимное доверие и конструктивное сотрудничество и основанные на этом сети сложившихся общественных связей.

Если исходить из критерия устойчивого общественного развития, то можно ли формирование человеческого капитала предоставить во власть институтов конкурентного рынка.

Против такого подхода свидетельствует ряд обстоятельств [4]:

- неравенство доходов не позволяет рыночным способом распределить услуги отраслей социальной сферы в соответствии с реальными потребностями населения и фирм; определенный на основе рыночного платежеспособного спроса общий объем производимых и потребляемых услуг социальной сферы окажется хронически заниженным по сравнению с оптимальным объемом;
- часть населения и фирм, не располагая необходимой подготовкой и опытом, не ощущает соответствующей потребности и поэтому предъявляет платежеспособный спрос на услуги социальной сферы в заниженном объеме. Это может проявляться в невнимании к своему здоровью и здоровью членов семьи, к их образованию, культурному уровню;
- асимметричность информации о содержании и качестве услуг, которой располагают производитель и потребитель, в ряде отраслей сферы услуг настолько велика, что потребитель не в состоянии самостоятельно осуществлять обоснованный выбор и нуждается в гарантиях внерыночных организаций, подконтрольных потребителям;
- в ряде случаев услуги социальной сферы могут предлагаться только «в пакете», включающем услуги образования, здравоохранения,

- культуры, физической культуры, например, услуги дошкольного воспитания и школьного образования;
- на немалую часть социальных услуг, являющихся общественными благами, частного платежеспособного спроса вообще не существует;
 - в той мере, в какой организации социальной сферы «врастают» в конкурентно-рыночные отношения, возникает вероятность того, что они теряют характер социальных институтов и превращаются в разновидность коммерческих организаций.

Исходя из природы благ, производимых отраслями социальной сферы, из характера потребностей в них общества и индивидов, из социально-экономической структуры хозяйства в целом и из специфики технологии в самих отраслях, общество не может полагаться на конкурентный рынок как механизм формирования человеческого капитала.

Однако действует ряд факторов, которые требуют использования элементов рыночного механизма в отраслях социальной сферы в максимальной степени [4]:

- необходимо стимулировать личную заинтересованность и активность каждого индивида в аспекте накопления человеческого капитала;
- нужно стимулировать экономию удельных затрат на производство социальных услуг со стороны как потребителей, так и производителей;
- конкурентные отношения, характерные для рыночной экономики и возникающие между производителями социальных услуг, призваны повышать качество последних.

Для сравнительной характеристики рыночных и бюджетных сегментов социальной сферы для примера рассмотрим систему высшего и среднего специального образования в Сибирском федеральном округе с дифференциацией по регионам. «В 2005-2006 учебном году в СФО процент студентов, обучающихся в средних специальных учебных заведениях с полным возмещением затрат, достиг 35,6 %, в высших учебных заведениях – 52 %. Среди регионов округа наибольшая доля студентов, обучающихся в средних специальных учебных заведениях с полным возмещением затрат, зарегистрирована в Кемеровской области (41,7 %) и Республике Бурятия (39,9 %), а в высших учебных заведениях – в Новосибирской (62,1 %) и Иркутской (58 %) областях» [2].

Тем не менее, основным источником финансирования социальной сферы является государственный бюджет. На примере здравоохранения и спорта можно рассмотреть динамику субсидирования отрасли.

Как показывает, анализ исполнения расходов консолидированного бюджета Республики Бурятия за 2005-2007 гг. в 2007 году по сравнению с 2006 годом произошло увеличение доли расходов на здравоохранение и

спорт в общем объеме расходов на социально-культурные мероприятия на 1,2 процентных пункта, а в 2006 году к уровню 2005 года – на 4,5 процентных пункта. В 2007 году по сравнению с 2006 годом в абсолютной сумме возросли на 1096,3 млн. рублей, в 2006 году к предыдущему году на 880,4 млн. рублей.

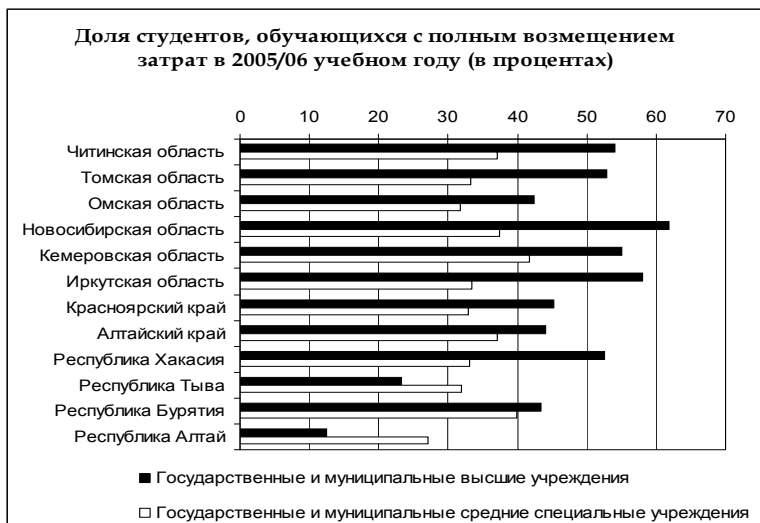


Рис. 1. Доля студентов, обучающихся с полным возмещением затрат в 2005-06 учебном году (в %)

Таблица 1

Расходы консолидированного бюджета Республики Бурятия на здравоохранение и спорт (по данным Министерства финансов Республики Бурятия) [3]

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Всего расходов на социально-культурные мероприятия	11357,1	14315,7	18406,7
<i>в том числе:</i>			
здравоохранение и спорт	2762,4	3642,8	4739,1
<i>из них:</i>			
здравоохранение	2587,6	3236,9	3846,0
спорт и физическая культура	40,3	197,4	368,1
другие вопросы в области здравоохранения и спорта	134,5	208,5	525,0
удельный вес расходов на здравоохранение и спорт в общем объеме расходов на социально-культурные мероприятия	24,3	25,4	25,7

Для оценки эффективности деятельности социальной сферы необходимо взглянуть со стороны получаемого результата на социальный эф-

фekt. По расчетам по методике интегрального показателя социального эффекта в республике ИПСЭ составил «в 2000 г. 0,872, в 2003 г. – 0,977, в 2006 г. – 0,999» [1], по отношению к среднероссийскому уровню. На основе этих достоверных данных можно утверждать о росте социально-экономического положения РБ, что действительно дает положительный социальный эффект.

Данная методика расчета интегрального показателя социального эффекта, предлагаемая в региональной науке, расширена путем включения помимо показателей благосостояния также демографических, экономических и социальных, что позволит комплексно оценить эффективность социально-экономической политики в регионе [1]. При расчете ИПСЭ проводятся сопоставления фактических значений частных показателей уровня благосостояния с нормативными значениями по формуле, учитывающей весовой коэффициент частных показателей уровня благосостояния [1].

В силу особой значимости для жизнедеятельности человека предоставляемых социальной сферой услуг, действие рыночных механизмов ограничено в силу необходимости всеобщей доступности этих видов услуг. Однако в результате малоэффективной работы бюджетного сектора, низкого качества услуг, оказываемых на безвозмездной основе, происходит неконтролируемое замещение бесплатных социальных услуг платными, что ведет к возрастанию регионального и социального неравенства в обеспеченности населения этими видами услуг.

Преобразования в социальной сфере связаны и с децентрализацией управления данной отраслью, увеличением роли региональных и местных органов власти в решении социальных проблем, управлением предприятиями социальной сферы, а также переходом к многосубъектности управления социальным воспроизводством населения.

Таким образом, в условиях существующих региональных различий рыночные отношения в социальной сфере не являются однонаправленными и однозначными, что требует необходимости их исследования в конъюнктурном и долговременном аспектах, а также выявления территориальной специфики и тенденций ее развития. Кроме того, особую значимость приобретают вопросы сочетания государственного регулирования и механизма свободной регуляции рынка в сложившихся условиях пореформенного периода.

Список литературы:

1. Битуева Д.В. Социальная подсистема региона: специфика и направления развития / Д.В. Битуева // ВСГТУ. – 2008. – С. 15-17.
2. Развитие платных социальных услуг в Сибирском федеральном округе / Т.В. Романова // Бурстат. – 2007. – С. 13.

3. Бороева Д.Б. Социально-экономическая ситуация и экономическая безопасность Республики Бурятия / Д.Б. Бороева.// БНЦ СО РАН. – 2008. – С. 102-118.

4. Игнатов В.Г., Бутов В.И., Батурин Л.А. Экономика социальной сферы. / В.Г. Игнатов, В.И. Бутов, Л.А. Батурин // Экономика и управление. – 2005. – С. 528.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ РЕГИОНА

© Шаповал Ж.А.*

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Опыт развития кластеров показал их ведущую роль в повышении конкурентоспособности регионов и муниципальных образований. В статье рассматриваются особенности и преимущества использования кластерного подхода в управлении социальной сферой региона, характерные черты и элементы социального кластера.

Одна из важных и наиболее сложных задач социально-экономической политики любого государства – сохранение и приращение человеческого капитала, являющегося в современных условиях основным фактором экономического роста, источником благосостояния общества. Можно говорить, что человеческий капитал – это совокупность личностных характеристик (профессиональные знания и навыки, деловые качества, здоровье и так далее), определяющих ценность человека как работника и способных приносить ему доход. Величина человеческого капитала государства (региона) определяется численностью трудоспособного и экономически активного населения, уровнем его образования, средней продолжительностью жизни, здоровьем.

Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года, развитие человеческого потенциала включает системные преобразования двух типов:

- направленные на повышение конкурентоспособности кадрового потенциала, рабочей силы и социальных секторов экономики;
- улучшающие качество социальной среды и условий жизни людей.

Далее отмечается, что указанные преобразования охватывают демографическую политику, модернизацию здравоохранения и образования,

* Аспирант кафедры Социальных технологий

развитие пенсионной сферы и социальной помощи, развитие культуры, формирование эффективных рынков труда и жилья, снижение уровня преступности, повышение эффективности системы защиты граждан от чрезвычайных ситуаций [1].

В условиях, когда положение человека становится важнейшей целью развития государства, когда социальные ценности преобладают над чисто экономическими, особую важность приобретает управление социальной сферой территории. Состояние данной сферы во многом определяет процессы воспроизводства трудовых ресурсов, их количество и качество, уровень научно-технического развития производительных сил, культурную и духовную жизнь общества.

Зачастую при рассмотрении социальной сферы исходят из отраслевого определения, когда в ее состав включают совокупность отраслей, предприятий и организаций, непосредственно оказывающих влияние на качество и уровень жизни населения – культуру, образование, здравоохранение, социальное и пенсионное обеспечение, жилищно-коммунальное хозяйство. Иногда социальная сфера сводится к социальной защите, социальному обеспечению, социальной помощи. С нашей точки зрения, под социальной сферой региона следует понимать систему отраслей регионального хозяйства, основной целью которых является предоставление услуг населению в рамках реализации социальной политики государства, а также в рамках задач по сохранению и развитию человеческого капитала.

В настоящее время для регионов России и муниципальных образований развитие социальной сферы является одной из важнейших стратегических задач, о чем свидетельствуют разрабатываемые и принятые концепции долгосрочного развития. Исследователями отмечается, что применение стратегического планирования в управлении социальной сферой региона позволяет подготовиться к изменениям во внешней среде, увязывать с ними ресурсное обеспечение планируемых мероприятий, обеспечивать координацию работы различных органов управления и общественных организаций, а также улучшить контроль за реализацией мероприятий социальной политики.

В существующих условиях экономической нестабильности требуются новые методики и подходы в стратегическом планировании развития региональной социальной сферы, дающие возможность обеспечения конкурентоспособности территорий и государства в целом. Одним из перспективных подходов может стать кластерный подход. Все более широкое признание находит точка зрения, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами социально-экономического развития. Такие регионы-лидеры определяют конкурентоспособность на-

циональных экономик. Регионы, не имеющие кластеров, занимают ведомое экономическое положение.

Основоположники кластерного подхода исходили из того, что кластер представляет собой «сконцентрированную по географическому признаку группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [2, С. 258]. Компании внутри кластера и связанные с ними организации характеризуются общностью деятельности, объединены географически и взаимодополняют друг друга.

В представлении М. Портера кластер – это не просто новая форма организации производства, а объект проведения государственной политики по повышению конкурентоспособности экономики. Данный аспект способствовал довольно быстрой популяризации кластеров в научных и административных кругах.

Кластерная теория основывается на «детерминантах» (или факторах), формирующих конкурентоспособность экономики:

1. факторные условия;
2. условия спроса;
3. родственные и поддерживающие отрасли;
4. стратегии фирм, их структура и соперничество.

Портер М. считал, что конкурентоспособность государства в полной мере может проявляться только при развитости и активном взаимодействии (усиливающем влиянии) указанных факторов. Он изобразил детерминанты в виде ромба (модель «Даймонд»). Однако существование экономики как системы находится в прямой зависимости от всех входящих в ее состав элементов. Именно комплекс взаимодействий в этом ромбе и определяет эмерджентность системы, и обеспечивает ее конкурентоспособность [2, С. 273-275].

Взаимодействие организаций в кластере обуславливает повышение производительности за счет инноваций в технологической и организационной сферах, а также способствует рождению новых видов бизнеса, расширяющих границы кластера. В кластерах формируется сложная комбинация конкуренции и кооперации. Они находятся как бы в разных плоскостях и дополняют друг друга, особенно в инновационных процессах.

Таким образом, можно сказать, что кластер является формой сети, поскольку близкое расположение фирм и организаций обеспечивает наличие определенных общностей и повышает частоту и силу взаимодействия. Кроме того, хорошо функционирующие кластеры выходят за пределы иерархических сетей и превращаются в решетки многочисленных пере-

крывающихся и подвижных взаимосвязей между индивидуумами и организациями [5].

Опыт формирования кластеров в экономике наиболее развитых стран был заимствован некоторыми российскими регионами при определении механизмов реализации стратегических приоритетов преимущественно в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве. Учитывая локальную концентрацию, дифференциацию и вместе с тем общность стратегических целей функционирования, взаимосвязанность организаций социальной сферы региона, можно полагать, что кластерный подход станет прочной основой управления не только экономическим, но и социальным развитием территории.

Можно говорить, что кластер в социальной сфере представляет собой группу взаимосвязанных локально сконцентрированных организаций и учреждений различных форм, оказывающих социальные услуги населению, объединенных общими интересами и предусматривающих внедрение инноваций с целью повышения эффективности деятельности и конкурентоспособности человеческого потенциала региона. Характерными элементами социального кластера региона являются организации и учреждения образования, культуры, спорта, здравоохранения, социальной защиты, организации жилищно-коммунального комплекса, деятельность которых координируют органы власти и местного самоуправления, регулирующие соответствующие отраслевые аспекты.

Таким образом, основной идеей кластера является повышение конкурентоспособности человеческого потенциала региона и повышение эффективности деятельности на основе кооперации и сотрудничества. Благодаря использованию ресурсного, управленческого и интеллектуального потенциалов элементов, входящих в кластер, и механизма взаимоотношений между его участниками проявляется синергетический эффект, позволяющий увеличить результативность работы каждой структуры.

Так, например, проект стратегии социально-экономического развития Белгородской области до 2025 года предполагает формирование и развитие горно-металлургического кластера, кластеров по развитию птицеводства, свиноводства, молочного животноводства, строительного кластера, транспортно-логистического и туристско-рекреационного кластеров, а также многокомпонентного социального кластера как основы развития человеческого потенциала.

Разработчиками стратегии было определено, что социальный кластер имеет следующие особенности:

- завершенность и целостность, соединение различных компонентов социальной сферы в организованную систему;

- территориальная размещенность, так как любой комплекс охватывает определенное социальное пространство и имеет свою конфигурацию;
- сложность состава кластера, его структуры, условий функционирования и развития.

Ключевыми кластерообразующими аспектами, по мнению разработчиков, являются единая социальная политика на областном и местном уровнях; интеграция организаций социальной сферы на основе целевых программ и проектов; ресурсное обеспечение за счет средств, выделяемых из бюджетов всех уровней и внебюджетных источников; единая региональная система информационно-аналитического обеспечения.

В качестве эффектов от использования кластерного подхода в управлении социальной сферой области отмечены системные изменения по основным направлениям развития образования, здравоохранения, физкультуры и спорта, социальной защиты населения, культуры и молодежной политики, содействие становлению институтов гражданского общества, а также повышение эффективности управления в целом за счет концентрации усилий в «точках развития» – выбранных направлениях деятельности. Безусловно, нельзя не согласиться с тем, что в результате формирования социального кластера в регионе будет обеспечено качественное продвижение в подготовке кадров, развитие наукоемких производств, широкое внедрение новейших научных исследований и разработок в производство и медицину; повышение доступности и качества образования, медицинской помощи, услуг в сфере культуры, раскрытие творческого потенциала большинства жителей области [3]. Подводя итог, отметим, что именно социальная сфера определяет качество жизни людей, а значит, и состояние общества в целом. Поэтому реализация социальной политики требует особого подхода. Кластерный подход предоставляет органам власти региона инструментарий эффективного управления социальной сферой. Благодаря формированию кластера улучшается кадровое обеспечение организаций; появляется инфраструктура для исследований и разработок; снижаются затраты, связанные с оказанием социальных услуг; формируется основа для получения дополнительных конкурентных преимуществ региона. Постоянное взаимодействие элементов кластера способствует формальному и неформальному обмену знаниями, сотрудничеству и кооперации. Кластеры стимулируют повышение производительности труда и внедрение инновационных технологий управления в социальной сфере.

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. – [Электронный ресурс]. – Режим дос-

тупа: <http://www.economy.gov.ru>.

2. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.

3. Проект Стратегии социально-экономического развития Белгородской области до 2025 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belregion.ru/docs/svod_str.doc.

4. Суховский А. Социальная политика государства в российской экономике / А. Суховский. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uptp.ru/content>.

5. Ускова Т.В. Развитие региональных кластерных систем / Т.В. Ускова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://jn.vscs.ac.ru/content>.

ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

© Ягубян А.А.♦

Волгоградский государственный технический университет,
г. Волгоград

Данная статья призвана охарактеризовать общую тенденцию по обновлению основного капитала по Волгоградской области за 5 лет и выявить, какие основные средства быстрее всего изменяются.

Статья призвана охарактеризовать обновление основных средств в условиях современных экономических реалий в Волгоградской области, с учетом их высокого накопленного износа в период 90-х, когда ввод /обновление основных средств фактически не осуществлялся и какова в целом тенденция по Волгоградскому региону с основным капиталом. С начала рассмотрим объем инвестиций в основной капитал на территории Волгоградской области.

Как видно из графика общая тенденция положительная, что характеризует состояние экономики волгоградского региона как растущего. При этом средний темп роста в 2007 году относительно 2006 составил 59,7 %, а в сопоставимых ценах 37,8 %. В 2006 году этот показатель был ниже и составил 14,7 млрд. рублей, что в сопоставимой оценке на 7,0 процентов меньше уровня 2005 года. Однако следует подчеркнуть, что сокращение объемов инвестиций в основной капитал было связано с завершением инвестиционных проектов некоторыми крупными предприятиями города.

♦ Аспирант

Для внесения ясности необходимо рассмотреть, в какие именно основные средства происходило инвестирование.

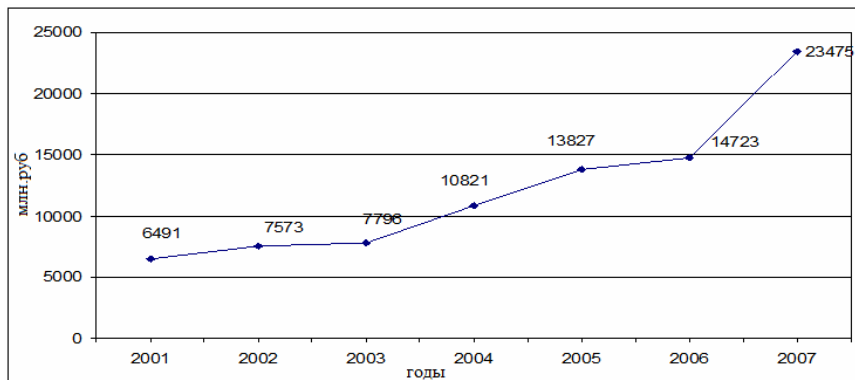


Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал в 2001-2007 гг.

В видовой структуре инвестиций в основной капитал предприятий и организаций в 2007 году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 3,8 пункта увеличились доли капитальных затрат, направленных на строительство жилья и на строительство зданий (кроме жилых) и сооружений. На приобретение машин, оборудования, транспортных средств в отчетном году было направлено 10184,7 млн. рублей. Доля инвестиций по данной позиции в видовой структуре инвестиций в основной капитал уменьшилась на 6,9 % и составила 46,0 % (рис. 2). Доля собственных средств предприятий в инвестициях в основной капитал составила 40,2 %.

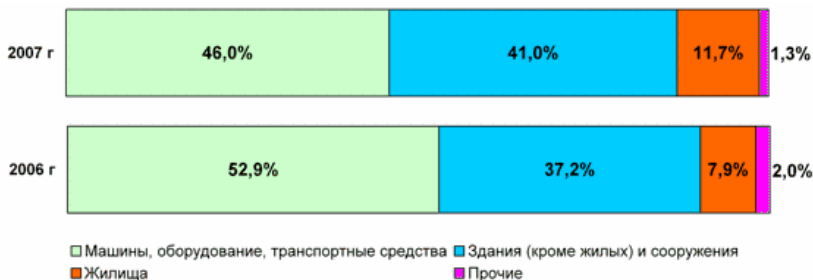


Рис. 2. Динамика видовой структуры инвестиций в основной капитал в 2006-2007 гг.

Если рассматривать период 2001-2005 годов наблюдаемая динамика видовой структуры инвестиций в основной капитал крупных и средних

организаций Волгограда, указывает на увеличение доли инвестиций в пассивную часть основных фондов организаций – строительство и реконструкцию зданий и сооружений производственного и общехозяйственного назначения (рис. 3). Так, с 2004 года она увеличилась на 6,1 процента и составила 43,9 процента. В анализируемом периоде незначительно сократилась доля инвестиций в активную часть основных фондов организаций (машины, оборудование, транспортные средства) – с 46,1 процента в 2005 году до 43,6 процента в 2006 году.



Рис. 3. Динамика видовой структуры инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций Волгограда за 2004-2006 гг.

Одним из показателям который, часто берут в рассмотрение для оценки развития / обновления основных фондов является уровень иностранных инвестиций т.к. он не только характеризует независимый взгляд иностранных специалистов на развитие региона, но и означает приход в регион более современных технологий производства, на самостоятельное развитие / внедрение у национальных производителей, как правило, нет ни средств, ни желания (последние утверждение есть личный взгляд автора). В 2007 году в экономику Волгограда поступили иностранные инвестиции на сумму 177,0 млн. долларов США (96 % иностранных инвестиций, привлеченных в область), из них прямые инвестиции составили 94,2 млн. долларов США, прочие – 82,7 млн. долларов. Портфельные инвестиции зарегистрированы не были. Прочие инвестиции представлены прочими кредитами, выданными на срок свыше 180 дней. В сравнении с 2006 го-

дом объем привлеченных иностранных инвестиций вырос в 6,5 раз. Накопленный иностранный капитал в экономике города Волгограда составил 341,7 млн. долларов США (93,9 % от накопленного иностранного капитала области).

По видам деятельности в 2007 году иностранные инвестиции были направлены в обрабатывающие производства (98,34 %), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (1,24 %), предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (0,23 %), строительство (0,11 %), гостиницы и рестораны (0,08 %). На конец 2007 года наибольший объем иностранных инвестиций накоплен в следующих видах деятельности: обрабатывающие производства – 81,68 %, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 12,22 %, оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования – 4,03 %, строительство – 1,11 %. Хотелось бы отметить, что уровень иностранных инвестиций в ближайшее время может значительно снизиться из-за переоценки инвесторами политических рисков и уменьшения доступности свободных денег из-за финансового / ипотечного кризиса. Так же интересен тот факт, что 80 % средств направлено в обрабатывающее производство, то есть использование России как донора ресурсов с частичной подготовкой ресурсов к экспорту.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
IV Всероссийской научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»
(Часть 1)

Подписано в печать 12.01.2009. Формат 84×60Х1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 17,5 Печ. л. 16 Заказ 01-12-2009

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит конференции, готовит к выходу сборники научных трудов «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных монографий по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru/>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!