

К чему приведут изменения в муниципальной собственности на землю

Абдуллина Эльвира Ирековна

Старший преподаватель

*Филиал Казанского государственного университета,
экономический факультет, Набережные Челны, Россия*

E-mail: abdullina_ei@mail.ru

Согласно действующему законодательству муниципальная собственность на землю защищена рядом законов и имеет такие же права, как и другие формы собственности. Вместе с тем, анализируя сложившуюся ситуацию с муниципальными землепользованиями в РФ можно отметить отсутствие четкого законодательного закрепления земельной собственности за муниципальными образованиями и завершения процессов разграничения земель по формам собственности. Так, если привести данные на 1 января 2009 г. (рис.1), при разграничении государственной собственности на землю к федеральной отнесено 1160 млн. га, к собственности субъектов РФ – 6,5 млн. га, к муниципальной собственности - 1,8 млн. га. И пока еще осталась неопределенной государственная собственность на площади более 400 млн. га, право распоряжения которой делегировано районным муниципалитетам [4].



Рис. 1. Распределение земельного фонда РФ по формам собственности

Таким образом, 24% земель Российской Федерации относятся к не разграниченной государственной собственности, право распоряжения которой передано муниципальным образованиям, однако законодательное закрепление за муниципалитетами собственности на эти земли отсутствует.

Также необходимо выделить еще одну проблему, касающуюся муниципальной собственности на землю. Более десяти лет назад, когда проходила земельная реформа по реорганизации колхозов и совхозов, почти 115 млн. га сельскохозяйственных угодий было передано в общую долевую собственность в виде земельных долей без определения на местности границ. По этой причине до сих пор затруднен кадастровый учет и государственная регистрация прав граждан на земельные участки. В результате до настоящего времени в собственность сельскохозяйственных организаций оформлено всего 2,8 млн. га, оставшиеся земли используются на правах аренды с государственной регистрацией договоров аренды (14,3 млн. га), арендуются без государственной регистрации договоров аренды (54,6 млн. га), на правах представительства без оформления каких либо документов на землю (24,5 млн. га) (рис.2) [4].

Из диаграммы видно, что 25% земельных долей являются невостребованными, причем здесь не учтены выморочные доли, которые должны также как и невостребованные перейти в собственность муниципалитетов.



Рис. 2. Использование земельных долей

На сегодняшний день планируется ввести поправки в ФЗ «Об обороте сельскохозяйственных земель», касающиеся упрощения процедуры перехода невостребованных земель в муниципальную собственность и введения понятия «многоконтурного земельного участка» (участок, состоящий из нескольких обособленных контуров, каждый из которых не является самостоятельным объектом)[2, 5]. В результате, после оформления в собственность невостребованных земель муниципальным образованиям перейдет 22 млн. га земельных долей, и в случае их продажи для ведения сельскохозяйственного производства по цене 15% от кадастровой стоимости местные бюджеты получают 55 млрд. руб. Однако столь низкая цена и предполагаемое введение многоконтурного земельного участка, безусловно, приведет к спекуляции и образованию латифундий. Здесь необходимо отметить, что в России нет механизма, препятствующего скупке земель спекулянтами и возникновению латифундий. Более того, существует несколько схем, с помощью которых значительные площади сельскохозяйственных земель могут быть сосредоточены у ограниченного круга лиц [3, 27]. В этой связи возникает вопрос, насколько будет целесообразен переход к частной собственности? Частная собственность на землю не оправдала себя и в большинстве развитых странах наблюдается тенденция к увеличению государственной и муниципальной собственности. Например, в США - чем штат «моложе» с момента своего образования, тем выше в нем доля федеральной собственности на землю (Юта - 64%, Невада - 86%, Аляска - 96%). Муниципалитеты стараются скупать при возможности городские земли - частная собственность сковывает их действия по развитию городской инфраструктуры, в природоохранных мероприятиях [1, 17].

В России сегодня сложилась уникальная ситуация. Пока еще не распроданы неразграниченные и невостребованные земли, которые перейдут в право собственности муниципальных образований и не введены многоконтурные земельные участки, это оставляет возможность реального решения проблемы собственности на землю в интересах общества.

Литература

1. Алаев Э. Земля и собственность. Поощрение передачи ее в частные руки будет очередным шагом назад // Политэкономика. 2001, № 11.
2. Бухарова О. Земля на птичьих правах // Российская Бизнес-газета. 09.02.2010, №738.
3. Пашенко Е.Г., Нахратов В.В. Земельные отношения в современном мире // Закон. 2007, № 1.
4. www.kadastr.ru (Государственный доклад о состоянии и использовании земель в РФ в 2008 году. Роснедвижимость. ФГУП «ФКЦ «Земля», 2009).

Экономический рост и валютный курс: оценка взаимосвязей

Адамейко О.И.

Студентка

Белорусский государственный экономический университет,
факультет финансов и банковского дела, Минск, Беларусь
OIAadameiko@yandex.ru

В экономической теории динамика ВВП рассматривается как один из значимых факторов курсообразования. При этом существуют две принципиально различные точки зрения на характер взаимосвязей между состоянием конъюнктуры и обменным курсом. Так, Л. И. Колмыкова отмечает наличие положительной зависимости между названными показателями: «Связь ВВП с валютным курсом всегда очевидна и достаточно непосредственна – чем сильнее растет ВВП, тем крепче национальная валюта» [2]. В то же время Дж. Норрис и М. Эванс утверждают, что «при более высоких темпах экономического роста увеличивается импорт, а экспорт остаётся неизменным. Тем самым уменьшается положительное сальдо платёжного баланса, что оказывает понижающее давление на курс валюты страны» [1].

С целью эмпирической проверки обоих подходов автором был проведён корреляционный анализ квартальных и годовых данных об обменном курсе евро к доллару США и ВВП в указанных регионах за период с 1977 по 2009 гг. (значения курса евро с 1977 по 1998 гг. рассчитывались Европейским центральным банком исходя из курса немецкой марки к доллару США). Статистической базой исследования стали отчёты Бюро экономического анализа США, Европейского центрального банка, Евростата.

Анализ темпов прироста ВВП США и курса евро по отношению к американской валюте на квартальном уровне показал отсутствие взаимосвязи между ними (коэффициент корреляции, исчисленный с 1977 по 2009 гг., – 0,1871), т. е. в краткосрочной перспективе обменный курс оказывается фактически не отзывчивым к изменениям фундаментальных экономических индикаторов.

Иная тенденция наблюдается при рассмотрении годовых данных: изменения курсового соотношения и ВВП приобретают определённую синхронность, которая становится всё более выраженной начиная с 2003 г. (см. рис.). Это доказывается и увеличением коэффициента корреляции между темпом прироста ВВП США и среднегодовым курсом евро / доллар: с 0,5671 в 1985-1991 гг. до 0,8602 в 2003- 2009 гг.

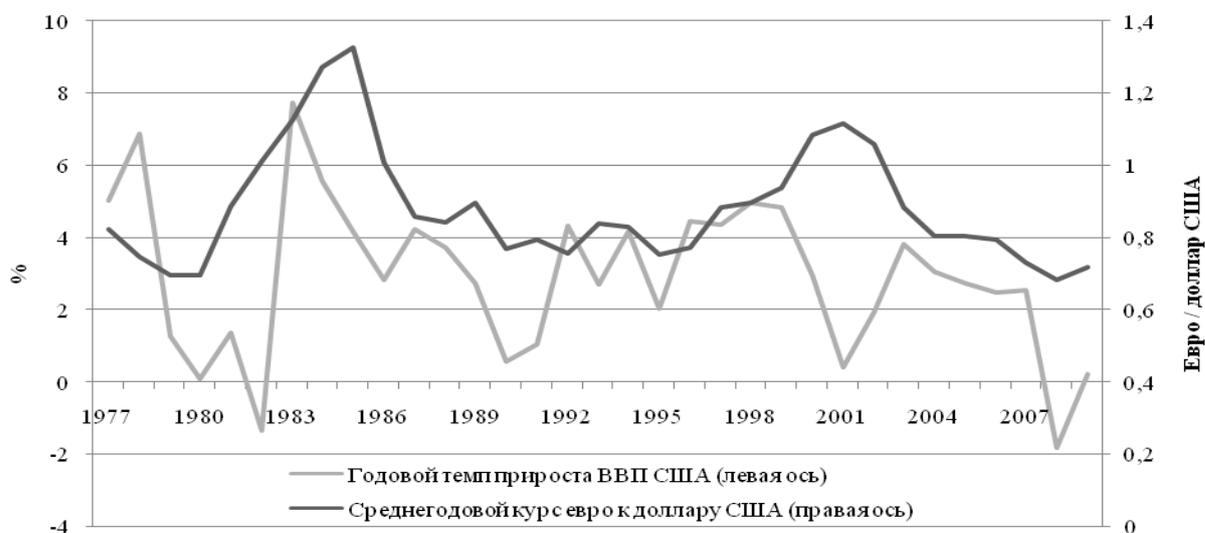


Рисунок. Динамика реального ВВП США и курса евро / доллар

Таким образом, курс американской валюты находится в прямой зависимости от темпов экономического роста в стране.

В противоположность этому евро в меньшей степени реагирует на динамику ВВП еврозоны, причём фазам повышательной конъюнктуры в основном соответствовали (за исключением 2002 – 2004 гг.) периоды ослабления европейской валюты, в результате чего коэффициент корреляции указанных индикаторов в 2000-2009 гг. сложился отрицательным - 0,3875.

Итак, проведённое исследование выявило неоднозначность зависимости обменного курса национальной валюты от динамики ВВП. В государствах, имеющих дефицит платёжного баланса по текущему счёту, обменный курс находится в прямой и более сильной зависимости от изменений совокупного спроса, тогда как значения валютных курсов стран нетто-экспортёров товаров и услуг в меньшей мере определяются состоянием их внутреннего рынка и демонстрируют обратную зависимость от динамики ВВП.

Литература

1. Ачаркан В. В. Валютные курсы в экономике современного капитализма. М., 1986.
2. Колмыкова Л. И. Фундаментальный анализ финансовых рынков. 2-е изд. СПб., 2009.
3. Бюро экономического анализа: <http://www.bea.gov>
4. Европейский центральный банк: <http://www.ecb.int>
5. Европейское статистическое ведомство (Eurostat) <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Влияние мирового финансово-экономического кризиса на инвестиционный потенциал российской экономики
Аксенова Наталья Витальевна¹

студентка

*Южный Федеральный Университет, экономический факультет, Ростов-на-Дону,
Россия*

E-mail: nathalie.aksenova@gmail.com

Мировой финансово-экономический кризис поставил под угрозу модернизационное обновление российской экономики, которое было основано на устойчивом экономическом росте вплоть до 2008 года. В то же время любой кризис – это время обновления, и в этой связи возрастает значение системы факторов и источников экономического развития на инвестиционно-инновационной основе. Поэтому важно проанализировать, насколько текущий кризис повлиял на инвестиционный потенциал российской экономики как на императив посткризисного развития. Это и обосновывает, таким образом, актуальность выбранной нами темы: влияние мирового финансово-экономического кризиса на инвестиционный потенциал российской экономики.

Речь здесь будет идти о текущем инвестиционном потенциале, как о совокупности ресурсов, созданных экономикой в текущем периоде, которые могут быть направлены на инвестиции (Кадырова, 2009). Текущий инвестиционный потенциал – это, прежде всего, сберегаемая часть созданного ВВП или национальное валовое сбережение (НВС).

В таблице 1 приведена картина конечного потребления ВВП в российской экономике за 2000-2008 гг.

¹ Автор выражает признательность к.э.н. Калабердиной О.Л. за помощь по подготовке тезисов.

Таблица 1. Структура использования ВВП Российской Федерации в 2000-2008 гг.
(ВВП = 100)

Год	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего расходы на конечное потребление	61,3	65,8	69,0	68,0	66,9	66,3	66,8	66,0	66,0
Расходы домашних хозяйств	45,1	48,3	50,1	49,4	49,3	49,1	48,6	48,3	48,5
Расходы государственного управления	15,1	16,4	17,7	17,4	16,8	16,7	17,7	17,2	17,0
Расходы НКООДХ	1,1	1,1	1,2	1,2	0,8	0,5	0,5	0,5	0,5
Валовое сбережение	38,7	34,2	31,0	32,0	33,1	33,7	33,2	34,0	34,0

Как видно из приведенной таблицы, расходы на конечное потребление в текущем десятилетии составляли достаточно устойчивую долю ВВП – примерно две трети. В свою очередь национальное валовое сбережение в текущем десятилетии составляло примерно одну треть ВВП – это доля сбережений в ВВП (норма сбережения), дающая представление о текущих инвестиционных возможностях общества.

К сожалению, на данный момент отсутствуют полноценные данные об использовании ВВП за 2009 г., тем не менее, чтобы получить достоверные выводы о влиянии кризиса на инвестиционный потенциал российской экономики, на наш взгляд, представляется целесообразным сравнение данных за I полугодия 2008 и 2009 гг. (см. Таблицу 2).

Таблица 2. Структура использования ВВП Российской Федерации в I полугодиях 2008 и 2009 гг. (ВВП = 100)

Период	I полугодие 2008	I полугодие 2009
Всего расходы на конечное потребление	65,8	78,6
Расходы домашних хозяйств	47,6	55,7
Расходы государственного управления	17,7	22,3
Расходы НКООДХ	0,5	0,6
Валовое сбережение	34,2	21,4

Исходя из данных Таблицы 2, в I полугодии 2009 г. по сравнению с I полугодием 2008 г. структура использования ВВП резко изменилась: выросли расходы на конечное потребление, и сократилось валовое сбережение примерно на 10%, т.е. произошло некоторое перераспределение средств в пользу текущего потребления.

Оценим, в какой мере национальные валовые сбережения использовались на цели валового накопления путем сравнения двух показателей – «норма сбережения» и «норма накопления». Таблица 2 дает представление о том, как менялись значения этих двух показателей в период 2000-2008 гг.

Таблица 2. Норма валового сбережения и норма валового накопления основного капитала в России

Год	Норма валового сбережения (% ВВП)	Норма валового накопления (% ВВП)	Норма валового накопления по отношению к норме валового сбережения
2000	35,9	18,6	51,8
2001	33,4	22,0	65,9
2002	31,0	20,1	64,8
2003	32,0	20,7	64,7
2004	33,1	20,9	63,1
2005	33,7	20,9	62,0
2006	33,9	21,5	63,4
2007	33,5	24,7	73,7
2008	34,0	26,2	77,1

Проанализировав данные таблицы можно сделать следующие выводы: во-первых, в текущем десятилетии норма сбережения имела достаточно устойчивый уровень, равный примерно одной трети ВВП; во-вторых, норма накопления в текущем десятилетии также демонстрировала стабильность и держалась на уровне одной пятой ВВП или немного выше; в-третьих, довольно большой разброс характерен для показателя «норма накопления по отношению к норме сбережения», который характеризует степень использования текущего инвестиционного потенциала России. В целом, в текущем десятилетии примерно одна треть текущего инвестиционного потенциала не использовалась для целей инвестирования, что характеризует достаточно низкую эффективность использования текущего инвестиционного потенциала.

Проведя аналогичные расчеты для I полугодий 2008 и 2009 г., можно сказать, что в I полугодии 2008 г. норма накопления составляла 23,0 % ВВП, а в I полугодии 2009 г. – 13,5% ВВП, следовательно, отношение нормы валового накопления по отношению к норме валового сбережения составило в I полугодии 2008г. 67%, а в первом полугодии 2009 г. – 63,1%.

Таким образом, можно сделать несколько выводов относительно влияния мирового финансово-экономического кризиса на инвестиционный потенциал российской экономики и его использование: во-первых, кризисные явления предопределили изменение структуры использования ВВП в пользу текущего потребления, причем особенно сильно выросли расходы домашних хозяйств и государства; во-вторых, помимо снижения нормы валового сбережения в 2009 году, так же снизилась и норма накопления, а это означает, то еще большая доля инвестиционного потенциала не была использована на цели инвестирования.

Литература

1. Кадырова Г. Инвестиционный потенциал российской экономики: показатели и степень использования // Страховое дело. 2009. №2. С. 4.
2. www.gks.ru: Федеральная служба государственной статистики России.

Реформы Егора Тимуровича Гайдара: их роль в экономике России.

Афанасьев Р.К.

Студент экономического факультета

Белгородский государственный университет, Белгород, Россия

E-mail: r1989@bk.ru

Среди учёных, занимающихся изучением реформ Егора Тимуровича Гайдара и его вклада в экономику страны, нет однозначного мнения об их результатах, о значимости проводимой им экономической политики. Некоторые зарубежные учёные считают Егора Тимуровича человеком, который руководил самым грандиозным переходом от коммунистического режима к капитализму, человеком, работа которого ликвидировала в России планово-распределительную систему и запустила механизмы рынка, провела либерализацию цен, начала приватизацию, ликвидировала дефицит и очереди, ввела конвертируемость рубля и свободу внешней торговли. В отечественной науке принято считать, что реформы Гайдара сопровождалась гиперинфляцией, потерей сбережений, спадом производства, особенно военной и неконкурентоспособной на мировом рынке продукции, снижением уровня жизни многих граждан и ростом дифференциации доходов. Однако истинное осознание роли реформ этого учёного-экономиста будет очевидным, лишь только, если мы сравним взгляды на результат, проведённых реформ, изучим условия в которых они проводились.

А условия были сложными к началу 1992 г. сложилась критическая ситуация, когда, по существу, был разрушен потребительский рынок, возникла угроза финансового краха, неплатежей в госбюджет, а старая система государственных цен полностью себя изжила. В результате инфляции никто не хотел продавать продукцию по

искусственно низким государственным ценам, соотношение между государственными и рыночными ценами установилось на уровне 1:40-1:50 [1, 4]. Деньги стали терять смысл, начался переход к натуральному обмену между предприятиями.

Регионы принимали запретительные меры по вывозу продукции со своих территорий, возникли таможи. Люди повсеместно стали использовать бартер. В этих условиях надо было либо вводить карточную систему, систему жесткого государственного уравнивающего распределения продукции в натуральном виде, либо идти на радикальную экономическую реформу, связанную в первую очередь с либерализацией финансовой и денежной системы.

Президент и его команда избрали путь радикальных экономических реформ, учитывая инерционность нашего прошлого. Конечно, можно было пойти более умеренным путем, указанным в ранее принятой Россией программе «500 дней», но был избран более твердый и жесткий курс, предложенный Е. Гайдаром.

Главные пункты гайдаровской программы экономических реформ заключались в:

- дерегулирование экономики, снятие административного контроля над ценами и хозяйственными связями (включая внешнеэкономическую деятельность), развитие торговли взамен прежнего командно-бюрократического распределения товаров и услуг;
- стабилизация финансов и денежной системы, укрепление рубля;
- приватизация, развитие предпринимательства, создание институциональных предпосылок эффективного рыночного хозяйства и экономического роста;
- активная социальная политика в целях приспособления трудоспособного населения к новым условиям, защита наиболее уязвимых слоев населения;
- структурная перестройка экономики, ее демилитаризация, приспособление к структуре реального спроса, повышение конкурентоспособности, интеграция в мировое хозяйство;
- создание конкурентной рыночной среды для повышения эффективности и качества, увеличения разнообразия продукции, снижения издержек и цен.

Логика программы экономических реформ исходила из комплексного подхода к реформированию сверх централизованной командной экономики. Так, дерегулирование экономики и либерализация цен открывают дорогу предпринимательству, развитию торговли, формированию механизмов рыночного самоуправления [3]. Стабилизация финансов и денежной системы усиливает экономические стимулы, дает в руки государства эффективные рычаги воздействия на поведение субъектов хозяйствования, делает объективной необходимостью структурную перестройку, позволяет отделить банкротов [2]. Но не все получилось так, как задумывалось.

В работе произведено исследование реформ Егора Тимуровича Гайдара и изучение их последствий. Рассмотрены различные взгляды учёных-экономистов на результат проведённых реформ, дана краткая характеристика экономической ситуации в России 90-х годов.

Литература

1. Гайдар Е. Т. Гибель империи. Уроки для современной России. — М.: «Российская политическая энциклопедия», 2006 (2-е изд., 2007).
2. Гайдар Е. Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории. — М. Дело, 2005.
3. Финансовый кризис в России и в мире / под ред. Е. Т. Гайдара. — М.: Проспект, 2009.
4. Гайдар Е. Т. Сочинения в 2-х тт.: Т. 1. Государство и эволюция. Дни поражений и побед. — М.: Евразия, 1997.

Природа современных кризисов в реальном и финансовом секторах.

Баркова Елена Александровна

преподаватель

ГОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»

Факультет экономики и управления, Оренбург, Россия

E-mail: elebar_02@mail.ru

Развитие капиталистической экономики не является равномерным. В функционировании экономики наблюдается определенная цикличность, когда подъем экономики сменяется кризисами. В рамках марксистской экономической теории основной причиной неравномерности развития экономики считалось противоречие, характерное для капитализма.

Являясь общей причиной кризисов, основное противоречие капитализма (противоречие между общественным производством и частным присвоением) по-разному проявляется в конкретных кризисах². Вследствие чего, в экономической литературе выделяют несколько видов циклов. Так, в экономическом обзоре МВФ, посвященном неравномерности экономического развития, выделяют несколько видов кризисов: кризисы, вызванные нефтяными шоками (считается, что это наиболее распространенная причина экономических циклов 1960-1985 гг.), спады вызванные изменениями во внешнем спросе, спады, связанные с проводимой монетарной и фискальной политикой и спады, вызванные финансовыми кризисами.

В докладе подчеркивается, что в последнее время значение финансовых кризисов растет. Опираясь на исследования Рейнхарта, Рогоффа, в экономическом обзоре МВФ приводятся данные, согласно которым из 122 спадов 15 ассоциируются с финансовыми кризисами. При этом подчеркивается, что в последнее время спады, связанные с финансовыми кризисами стали более распространены, чем спады, вызванные другими причинами (так кризисы, вызванные финансовыми потрясениями, возникали в 1929 г. в США, в 1977 г. в Испании, все остальные – после 1987 г.) [5]

Как правило, кризису в финансовом секторе предшествует кредитный бум, вызванный оптимистичными оценками будущих доходов. Кредитный бум сопровождается ростом цен на финансовые активы и снижением их качества. Растут риски и неопределенность в экономике, которые сопровождаются изменением экономических ожиданий и стремительным уменьшением цен на финансовые активы, разорением банковских учреждений, брокерских и дилерских фирм³. Следствием финансового кризиса становится кризис в сфере производства. Кризис в сфере производства находит выражение в сокращении объема выпуска, уровня занятости и доходов в экономике.

Спады, вызванные финансовыми потрясениями, более продолжительны и более интенсивны, чем спады, вызванные какими-либо другими причинами. В докладе МВФ отмечается, что в среднем спад, вызванный финансовым кризисом, длится около двух лет, за этот период ВВП сокращается более чем на 4%. В других исследованиях указывается, что средняя интенсивность спада составляет более 9% [4], а длительность спада в среднем составляет 10 месяцев.[1]

² Так, одной из форм проявления основного противоречия является противоречие между общественным производством и общественным потреблением. Последнее находит выражение в кризисах перепроизводства (например, кризис 1825). Другой формой проявления противоречия является диспропорции в развитии реального и финансового секторов экономики, следствием чего являются постоянно возникающие финансовые кризисы.

³ «Время от времени среди большей части участников того или иного рынка случаются смены настроений. Жадность сменяется страхом, эйфория – депрессией. Мы не можем избавиться от этих общественно психологических сдвигов, поскольку мы не можем изменить природу человека» [3, 20]

С нашей точки зрения, длительность и интенсивность спада может быть различной, поскольку она определяется различными факторами. К таким факторам можно отнести:

- степень концентрации в финансовом секторе экономики. Чем выше концентрация в финансовом секторе, тем выше зависимость экономики от состояния отдельных кредитных учреждений, тем интенсивнее и продолжительнее спад производства. Отсюда утверждения некоторых экономистов относительно того, что в процессе развития экономики продолжительность цикла увеличивается.
- эффективность государственной политики по предотвращению спада. Эффективность экономической политики определяется не только адекватностью мер государственного регулирования состоянию экономики, но и быстротой принятия экономических решений, направленных на преодоление кризисных состояний экономики.
- масштабы спекулятивных операций банков на рынке ценных бумаг. В 2007-2009 гг. спекулятивные операции крупных банков на рынке ценных бумаг поставили ряд банков на грань банкротства. Следствием осуществления спекулятивных операций стало банкротство и поглощение одного из ведущих инвестбанков США – Bear Stearns банком JP Morgan Chase, также разорение ряда крупнейших банков и кредитных учреждений США, таких как Fannie Mae, Lehman Brothers Holdings и т.д. Участие в спекулятивных операциях с американскими ипотечными кредитами поставили немецкий банк ИКВ на грань банкротства. Во Франции из-за действий трейдера Жерома Кервьеля французский банк Societe Generale потерял 4,8 млрд. евро и чуть не явился объектом поглощений для других банков. Помимо банка Societe Generale в результате финансовых спекуляций потеряли миллиарды долларов другие крупнейшие французские банки.

Что касается современного финансового кризиса, то следует выделить некоторые особенности. Во-первых, в отличие от большинства финансовых кризисов, кризис 2007-2009 гг. носит глобальный характер. Он начался в США, затем распространился на другие страны, в частности, на развивающиеся страны (например, Россию) Последнее явилось следствием участия стран в процессах глобализации. Во-вторых, «схлопывания пузырей» на нескольких рынках одновременно: сырьевом рынке, рынке недвижимости, на рынках акций, деривативов и т.д. Причиной чего, на наш взгляд, явилось то, что кризис порожден совокупностью нескольких факторов. Таких как, саморазрушение финансовой пирамиды, недооценка финансовых рисков, виртуализация финансовых операций, исчерпание возможностей экономического роста, вследствие сокращения предельной эффективности факторов производства. В-третьих, кризис 2007-2009 гг. способствует не только увеличению степени концентрации ряда отраслей и секторов экономики, но и структурным изменениям в экономике. На данное значение кризисов современной экономики указывают представители эволюционной теории. В частности, С. Глазьев подчеркивает «что выход из нынешнего экономического кризиса будет сопряжен с резким подъемом инновационной активности и становлением нового технологического уклада» [2, 16]. Последнее подчеркивает важность кризисов для развития капиталистической экономики.

Литература

1. Беккер И. Надежда на арифметику//Smart Money 2009, №07 (145).
2. Глазьев С: депрессию преодолению нововведения//Деньги. 2009, №8 (715).
3. Кокшаров А. Каким будет новый кризис//Эксперт. 2009, №1.
4. Полтерович В., Попов В. Экономические кризисы и долгосрочный рост// <http://fir.nes.ru>
5. World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. — Washington, DC: International Monetary Fund. 2009.

Эффективность традиционных способов регулирования денежного обращения в России

Баязитова Наталья Ивановна

Аспирант

Институт Дружбы народов Кавказа

Экономический факультет, Ставрополь, Россия

E-mail: natali4091985@mail.ru

В настоящее время решение проблемы выхода российской экономики из кризиса - возобновление устойчивого экономического роста, осуществление инвестиций, нормализация финансового и банковского секторов и целый ряд других вопросов - в значительной мере упираются в низкий уровень капитализации экономики, в недостаточность ресурсов.

Ситуация еще более усугубилась тем, что на денежную массу, которая до этого традиционно обслуживала текущие операции, стала ложиться дополнительная нагрузка по обслуживанию и обеспечению ликвидности рынка ценных бумаг - акций, облигаций и т. д.

Очевидно, что кризис ускорил развитие двух встречных процессов: падения экономического роста, с одной стороны, и восполнения недостающей денежной массы различными суррогатами - с другой. Возникающие на местах средства расчетов (векселя и прочее), а также неплатежи, которые, по сути, являются вынужденным коммерческим кредитом, выдаваемым со стороны продавца неплатежеспособному покупателю, и фактически представляют собой стихийную эмиссию, не поддающуюся контролю со стороны ЦБ - все это значительно затрудняет проведение эффективной денежно-кредитной политики.

В современных условиях центр тяжести при проведении денежно-кредитной политики и привлечении дополнительных ресурсов переместился в развитых странах с объема имеющихся золотовалютных резервов на денежный спрос, формирующийся реальными операциями в экономике, для осуществления которых требуются деньги, а также на создание условий для удержания ресурсов на соответствующих сегментах рынка.

В этой связи реальные операции, которые обслуживаются суррогатами или валютой в России, - это неиспользованный потенциал для расширения капитальной базы и одна из форм опосредованного обеспечения национальной валюты.

При этом пополнение ликвидности в экономике должно осуществляться в первую очередь на внутренней основе, с использованием возможностей ЦБ, как это происходит во многих ведущих странах. И вопрос состоит в том, какие механизмы следовало бы использовать, для того чтобы обеспечить поступление этих ресурсов в реальную экономику и их удержание там, минимизировав при этом негативные последствия для наиболее чувствительных сегментов, таких, в частности, как валютный рынок.

При этом также есть большой международный опыт и уже накапливающийся российский опыт подходов к данному вопросу. В тех же Соединенных Штатах и Японии до сих пор действуют законы, которые стимулируют финансовые компании и банки к участию в различных целевых программах, поощряют инвестиции в регионы с отстающими темпами роста. Применяются рычаги, способствующие удешевлению инвестиционных ресурсов.

Естественно, следует вести речь о комплексном подходе, создающем благоприятные предпосылки на всех этапах движения финансовых средств - от первоначального привлечения ресурсов до их конечного инвестирования. Так, начинать следует с набора мер по удешевлению формируемой ресурсной базы. Стимулами и для вкладчиков, и для банков могут быть более низкие ставки налогообложения по начисляемым процентам в случае размещения средств на длительные сроки. Эти меры

могут сочетаться с более низкой нормой резервирования по «длинным» ресурсам, что даст возможность устанавливать по таким вкладам и более высокие проценты, повышая их привлекательность. То же самое касается и последующих этапов движения ресурсов.

Таким образом, с учетом тех подходов, которые используются в других странах и, принимая во внимание специфику нынешней ситуации в российской экономике, можно говорить о возможности увеличения ее ресурсной базы на основе внутренних рычагов при минимизации негативных последствий. Это будет способствовать устранению препятствий для экономического роста, которые создаются перекасами в денежно-кредитной сфере, а также в целом уменьшит зависимость от конъюнктуры мировых финансовых рынков.

Литература

1. Златкис Б.И. Регулирование финансовых рынков в системе актуальных реформ в сфере государственного управления // Финансы. – 2005. – № 12.
2. Серженко Я. Финансы и реальный сектор в условиях переходной экономики // Экономист. – 2003. – №3.
3. [Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года.](#)
4. Финансовая система России: современное положение и проблемы реформирования // Альманах Ассоциации независимых центров экономического анализа. – 2007. – №1.

Фискальная и монетарная политики как основа стабилизационной политики государства

Бобко Александр Витальевич

Аспирант

Белорусский государственный экономический университет, Минск, /Республика Беларусь

E-mail: ales_bobko@rambler.ru

Исходя из сегодняшних реалий, одним из важнейших направлений макроэкономической политики в любом государстве является взаимодействие фискальных и монетарных властей. Важность данного вектора макроэкономической политики определяется, во-первых, тем, что правительство и центральный банк имеют такие общие цели как увеличение объема выпуска, снижение уровня инфляции и стабилизация государственного долга. Государство может стимулировать увеличение ВВП путем использования инструментов как фискальной, так и монетарной политики. Не секрет, что источниками инфляции в экономике могут быть не только монетарные факторы, но и несбалансированность в фискальной сфере, при этом высокий уровень инфляции воздействует на реальную экономику, затрудняя проведение фискальной политики в государстве. Во-вторых, правительство и центральный банк, как экономические агенты, связаны общими ограничениями, которые обусловлены специфическими инструментами влияния двух политик на совокупный спрос.

Эффективное проведение фискальной и монетарной политик требует всесторонней координации соответствующих государственных органов. Координация помогает властям достигать поставленных целей наиболее эффективным способом, а также обеспечивает ответственность фискальных и монетарных властей за взаимно поставленные цели, что помогает избежать проблемы непостоянства во времени при моделировании стабилизационной политики.

Исходя из вышесказанного, координация может принимать форму постоянного контакта между фискальными и монетарными властями для принятия совместных действий по формированию и реализации стабилизационной политики, или, как альтернатива, - координация может быть представлено набором правил и мероприятий,

которые сводят к минимуму постоянное взаимодействие. Наиболее эффективный метод координации двух политик зависит от характеристик экономики конкретной страны и степени ее институционального развития.

Анализ эконометрических моделей взаимодействия правительства и центрального банка показывает динамическое взаимодействие фискальной и монетарной политик. Основное внимание в данных моделях уделяется тому, как и в какой степени фискальная и монетарная политики реагируют друг на друга и на изменения экономической ситуации.

Основной фокус при анализе эконометрических моделей направлен на изучение поведения переменных, которые показывают взаимодействие фискальной и монетарной политики.

Выше уже упоминалось о динамической природе взаимодействия фискальных и монетарных властей. Во-первых, целевые функции двух политик основываются на нескольких основных макроэкономических показателях, таких как выпуск и инфляция. Во-вторых, и правительство, и центральный банк ответственны за состояние экономики (совокупный спрос и совокупное предложение). В-третьих, обе власти контролируют и используют различные инструменты, такие как процентная ставка и бюджетный дефицит.

Исходя из этого, в большинстве эконометрических моделей используются четыре целевые переменные: реальный выпуск, уровень инфляции, процентная ставка и бюджетный дефицит. Процентная ставка представляет собой основной инструмент монетарной политики, а бюджетный дефицит – фискальной. Реальный выпуск и уровень инфляции в данных моделях используются в качестве индикаторов влияния вышеуказанных инструментов на состояние экономики.

Согласно стандартному кейнсианскому подходу, бюджетный дефицит стимулирует увеличение совокупного спроса, увеличивая инфляционное давление на экономику. Согласно же монетаристскому подходу, дефицит является причиной инфляции только в случае его монетизации. Т. Саргент и Н. Уоллес в своих работах доказывали, что накопленный долг должен быть монетизирован центральным банком. Предложение денег в экономике в этом случае увеличивается, приводя к росту инфляции.

В последнее время, согласно фискальной теории определения уровня цен, ожидания домохозяйств о текущей стоимости бюджетного дефицита/профицита могут привести к увеличению инфляции. Снижение текущей дисконтированной стоимости ожидаемых будущих государственных излишков повышает текущий уровень цен не только из-за ожидания роста инфляции в будущем, но из-за того, что домохозяйства чувствуют себя богаче, что может увеличить совокупный спрос и инфляцию.

Для увеличения выпуска необходимо увеличение занятых работников, что может привести к увеличению заработных плат и соответственно стоимости продукции, оба этих фактора также могут являться причиной повышения уровня инфляции.

Снижение процентной ставки стимулирует увеличение совокупного спроса через рост инвестиций субъектов хозяйствования и увеличения расходов потребителей, особенно расходов на приобретение товаров длительного пользования. Как уже отмечалось, повышение совокупного спроса ведет к повышению уровня инфляции. Вдобавок снижение процентной ставки снижает уровень обменного курса национальной валюты, что увеличивает чистый экспорт и спрос, которые ведут к увеличению инфляционного давления на экономику.

Подводя итоги вышесказанному, можно сделать вывод, что совместное определение целей и особенностей проведения политик правительством и центральным банком является фундаментальной основой построения единой стабилизационной политики. Построение такой политики невозможно без учета институционального

развития экономики и наличия развитой финансовой инфраструктуры. Эффективность действий правительства и центрального банка в этом случае зависит от понимания совместных влияний и ограничений друг на друга. Следовательно, государственным органам необходимо осознать необходимость и полезность координации своих экономических решений для обеспечения стабильного экономического роста государства.

Литература

1. Beetsma R., Bovenberg L. Designing Fiscal and Monetary Institutions in a Second-Best World, *European Journal of Political Economy*, 13, 1997, pp. 53–79
2. Hilber P. Interaction of monetary and fiscal policies: why central bankers worry about government budgets. *IMF Seminar on Current Developments in Monetary and Fiscal Law*, Washington, D.C., May 24 – June 4, 2004
3. Kirsanova T., Stehn S.J., Vines D. The interaction between fiscal policy and monetary policy. *Oxford Review of Economic Policy*, vol.21, №4, 2005, p. 532-564
4. Laurens B., de la Pedra E. Coordination of monetary and fiscal policy. *IMF Working Paper WP 98/25*. March 1998
5. Sargent T., Wallace N. Some Unpleasant Monetarist Arithmetic, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review* №5, 1981, pp.1-17

Влияние структуры собственности на результаты экономической деятельности предприятий

Богданова Ж.М.

Аспирант

*Государственный Университет Высшая Школа Экономики,
экономический факультет, Москва, Россия*

E-mail: Bogdanova.Janna@yandex.ru

В настоящее время государственная политика в области экономики ориентирована на повышение эффективности российских предприятий. В рамках экономической политики предлагаются меры по развитию и внедрению инноваций на предприятиях, по улучшению инвестиционной привлекательности страны, по развитию конкуренции, проводятся программы по улучшению условий создания и функционирования малого и среднего бизнеса. Эти меры являются одними из важнейших внешних факторов, влияющих на результаты экономической деятельности предприятий. Однако первостепенной задачей является оценка влияния внутренних факторов на потенциал роста компаний, среди которых важнейшее место занимает фактор собственности. Актуальность данного вопроса заключается в том, что эффективность российских предприятий не будет достигнута, если существуют какие-либо внутренние ограничения роста и развития.

В условиях переходной экономики процессы концентрации собственности, а также интеграция предприятий в бизнес-группы способствовали более быстрому приспособлению предприятий к новым условиям. В частности высокая концентрация собственности привела к разрешению корпоративных конфликтов между менеджерами и собственниками, выступала инструментом защиты прав собственности и контроля над акционерным обществом, повышала стимулы к улучшению эффективности производства. Однако исследования российских предприятий показывают, что высокий уровень концентрации собственности не гарантирует наилучшие результаты экономической деятельности предприятий (Капелюшников, Демина, 2005; Долгопятова, 2007; Кузнецов, Муравьев, 2000). Прежде всего это связано со спецификой российской переходной экономики.

В экономической теории перераспределение прав собственности связано с переходом собственности в руки более эффективного собственника. В России при

проведении массовой приватизации собственность доставалась далеко не самым эффективным собственникам. Из-за несовершенства корпоративного управления переход прав собственности осуществлялся нелегитимными способами, менеджмент действовал в собственных интересах, акционеры имели ограниченный контроль и возможности управления на предприятии. Для улучшения функционирования предприятий новые собственники должны были привлекать к управлению квалифицированных менеджеров, которых в переходной экономике очень мало. Поэтому отечественные компании уступали в эффективности компаниям с иностранными собственниками (Estrin et al. 2009; Гончар, Кузнецова, 2008; Brown et al. 2006), которые своевременно назначали зарубежных специалистов и внедряли современные рыночные механизмы управления и контроля на предприятиях.

В переходной экономике из-за несовершенства правовых и рыночных институтов российские предприятия вынуждены были функционировать в условиях высокой коррупции, низкого уровня защищенности прав собственности, неразвитого рынка капитала. Для того чтобы не стать объектом для вымогательства или поглощения, чтобы избежать налогового бремени компании были вынуждены скрывать информацию о финансовом состоянии, структуру собственности и контроля. Холдинговые компании, оффшорные схемы, деловые союзы не позволяли раскрыть истинную структуру собственности предприятий, степень их контроля над сегментами экономики. В связи с этим все существующие результаты исследований об эффективности предприятий с различными степенями концентрации собственности не претендуют на достоверность и аккуратность. Более того, выводы о финансово-экономической деятельности компаний, входящих в бизнес-группы, могут быть не объективными из-за распространенных схем трансфертного ценообразования. Поэтому оценка эффективности должна проводиться для группы в целом.

Несмотря на неоднозначную позицию государства по отношению к иностранным инвесторам и к бизнесу в целом, по официальным данным Росстата доля частной собственности ежегодно растет. Доля иностранной собственности по-прежнему остается очень маленькой, это характеризует закрытость российской экономики по отношению к иностранным инвесторам. В ходе проводимых реформ государство не только улучшало институциональную среду функционирования бизнеса, но и стало активно расширять свое присутствие в экономике (через инвестиционные программы и государственные компании). Из-за существующего ряда неэффективных предприятий, поддерживаемых государством, данный процесс укрепления государства в бизнесе рассматривается как негативный. Рассмотренные исследования также демонстрируют обратную взаимосвязь показателей эффективности и доли государственной собственности на предприятии (Предприятия с государственным участием, 2004; Кузнецов, Муравьев, 2000).

Единого мнения по поводу влияния структуры собственности на эффективность функционирования предприятий у экономистов и исследователей нет, однако все сходятся в том, что необходимо сокращать государственную собственность и увеличивать долю частных инвесторов, в том числе иностранных. Экономическая политика должна обеспечивать конкуренцию в отраслях (в том числе иностранную), поощрять иностранные инвестиции, совершенствовать систему перераспределения прав собственности, обеспечивать доступ к рынку капитала для мелких компаний. Эти меры позволят раскрыть потенциал роста компаний всех типов собственности.

В условиях текущего мирового кризиса все компании, независимо от уровня концентрации собственности и типов собственников, подверглись испытанию на прочность финансового состояния, способность приспособиться к изменившемуся спросу, возможность выжить в условиях дорогого внешнего финансирования. Кардинальных изменений в процессе концентрации собственности не последовало.

Однако проблема неэффективных компаний встала настолько остро, что от ее решения зависит темп роста эффективности всей экономики.

Литература

1. Гончар К.Р., Кузнецова Б.В. 2008. Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм, М.: Вершина
2. Долгопятова Т.Г. 2007. Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний (эмпирические свидетельства). Вопросы экономики, №1, стр.84-97
3. Капелюшников Р.И., Демина Н. 2005. Влияние характеристик собственности на результаты экономической деятельности российских промышленных предприятий. Вопросы экономики, № 2, стр. 53-68
4. Кузнецов П., Муравьев А. 2000. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России. Экономический журнал ВШЭ, №4, стр. 475-504
5. От экономики переходного периода к экономике развития. 2005. Меморандум об экономическом положении Российской Федерации, Всемирный банк http://ns.worldbank.org.ru/files/cem/CEM_final_rus.pdf
6. Предприятия с государственным участием. Институционально-правовые аспекты и экономическая эффективность. 2004. Под ред. Кузнецова П.В. М.: МОНФ
7. Brown. J. David, Earle John S., and Álmos Telegdy. 2006. The Productivity Effects of Privatization: Longitudinal Estimates from Hungary, Romania, Russia, and Ukraine. Upjohn Institute Working Paper no. 05-121. Published in the Journal of Political Economy 114(1): 61–99
8. Estrin Saul, Hanousek Jan, Kocenda Evzen, Svejnar Jan. 2009. Effects of Privatization and Ownership in Transition Economies. Policy Research Working Paper 4811

О направлениях трансформации экономической науки при переопределении целей экономического развития или модель кругооборота ресурсов

Боярин Станислав Витальевич

Старший преподаватель

Университет международного бизнеса, Факультет «Финансы и информационные системы», Алматы, Казахстан

E-mail: staboy@mail.ru

При более подробном рассмотрении вопросов сопоставления экономических территорий, изложенных вкратце в нашей статье [1] мы пришли к выводу о необходимости более чёткого описания таких понятий как «экономические ресурсы» и «факторы производства». Так, например, широко известно как А.Смит получил признание в качестве основоположника экономической науки, выделив и описав взаимодействие трёх основных видов экономических ресурсов: земли, труда и капитала. А.Маршалл предложил дополнить предпринимательскими способностями. В [2] экономическим ресурсам дано такое не строгое определение – «Фундаментальное понятие экономической теории, означающее источники, средства обеспечения производства» и следующая классификация: природные (сырьевые, геофизические); трудовые (человеческий капитал); капитальные (физический капитал); оборотные средства (материалы); информационные ресурсы; финансовые (денежный капитал). Описание экономических ресурсов и факторов производства уточняется и дополняется постоянно в зависимости от определения предмета экономики, «как общественной науки, исследующей проблемы эффективного использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения материальных потребностей человека» [3], или, например, так, что «это – дисциплина, изучающая, каким образом общество с ограниченными, дефицитными ресурсами решает, что, как и для кого производить» [4].

Рассматривая хозяйственную деятельность человека как способ организации своей жизни, предмет экономики можно интерпретировать как предмет смысла жизни

человека. Очевидно, что материальная потребительская сторона, в первом случае и общественный производственный выбор во втором не удовлетворяют этому требованию. В этой связи известны направления трактовки предмета экономики как организации деятельности с целью удовлетворения своих потребностей и высшей потребности по Маслоу - потребности в самореализации. В поисках смысла жизни известны попытки выделить уровни организации. Исследуя предмет экономической теории, мы пришли к выводу, что основополагающей функцией каждого человека и всего человечества в целом является *мультипликация ресурсов*, что также можно трактовать как смысл жизни человека и человечества, следовательно, предмет экономической науки следует определить как *исследование рациональных способов максимизации мультипликации ресурсов*. Это определение универсально и будет верно для всех уровней организации хозяйственной деятельности, согласуется с концепцией устойчивого развития ООН и выводами М.Голанского в [5]. Это означает, что мы представляем модель народнохозяйственного кругооборота иначе, чем это изложено, например, у К.Маркса, С.Кузнецова, В.Леонтьева и других авторов, нашедшей выражение в методологических стандартах ООН по статистике. Мы считаем, что кейнсианское и монетаристское макроэкономические тождества утратили свою актуальность, не выполняют своей основной функции – предсказуемого управления экономикой. Нам представляется, что в действительности в процессе жизнедеятельности человека, групп людей и человечества в целом *происходит кругооборот ресурсов*. Далее следует определить какие виды ресурсов необходимо выделить, каким критериям они должны соответствовать и что будет входить в их состав. Для этой цели будем иметь в виду условия, предъявляемые к факторам в факторном анализе и выделим следующие виды экономических ресурсов (факторов производства): 1) природные ресурсы (N), 2) трудовые ресурсы (L), 3) трансформированные ресурсы (K), 4) финансовые ресурсы (F), 5) информационные ресурсы (I), 6) временные ресурсы (T), 7) безопасность (S), 8) ошибки и исключения (R). Разделение на "запасы" и "потоки" ресурсов будет иметь следующий смысл: запасы характеризуют фактическое наличие ресурса, потоки - использование ресурса, либо восстановление ресурса. Следовательно, целевая функция предмета экономической науки может быть определена в виде: $\max F(N,L,K,F,I,T,S,R)$.

В основе образного представления и математических расчётов мы предлагаем максимизировать объём переплетённого тетраэдра, вписанного в шар. Модель народнохозяйственного кругооборота будет выражать движение ресурсов.

На уровне государств и межгосударственном уровне: в системе национальных счетов будет целесообразно ввести балансы ресурсов, взамен имеющихся форм, деление на государственный и частный сектор остаётся, во внешнеэкономической деятельности – трансграничное движение ресурсов, баланс денежно-кредитных потоков необходимо адаптировать на контроль потоков по видам ресурсов, агрегированные секторы и виды платежей могут остаться, государственная и монетарная статистика меняется.

На уровне организаций: изменится цель фирмы. Вместо извлечения прибыли - максимизация ресурсов. Формы бухгалтерской отчётности и анализ надо менять.

На уровне индивидов: вместо бюджета домохозяйства предлагается организованная система управления ресурсами домохозяйства в процессе жизнедеятельности.

Из изложенного выше также следует, что классическое определение временной стоимости денег и классическая финансовая математика ложны, доказательством чему являются долговые кризисы, которые Пьетро Рота, например, ещё в 1874 году [6] назвал патологической функцией кредита, а также развитие исламского финансирования. Процент в нашем понимании - это поток восстановления финансовых ресурсов, который является функцией не финансовых ресурсов как таковых, а функцией от остальных видов ресурсов. Функции денег при этом не меняются.

Для описания механизма преобразования ресурсов могут быть использованы, например, работы Канторовича Л.В., коллектива ММЭС ВЦ РАН им.Дородницына.

Учитывая трудности, испытываемые Европейским Союзом в организации централизованного управления, находим целесообразным применение изложенного подхода к организации Единого экономического пространства, а также в процессе пересмотра и разработки следующего издания международных методологических стандартов ООН (СНС, ПБ, ВД, МС, ГС).

Проведённое исследование позволило сделать выводы о необходимости изменения предмета экономической науки с целью реализации концепции устойчивого развития.

Литература

1. Боярин С.В. «Паритет производительности и переключение режима валютного курса»//Материалы XII Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2005», Сборник тезисов, Экономика Т.1, гл.ред. В.Н.Сидоренко, М., МГУ, 2005, С.39
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. «Современный экономический словарь»/5-е изд., перераб. и доп., М., 2006
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. «Экономикс: принципы, проблемы и политика»/Пер. с 14-го англ. изд. М., 2003, С.3
4. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмолензи Р. «Экономика»/Пер. с англ. М., 1997. С.1.
5. М.Голанский «Новые тенденции в мировой экономике», М, 1992
6. П.Рота «История банковского дела»/Русск. перев. И.И.Кауфмана, СПб, 1877

Исследование альтернативных механизмов управления транзакциями в рамках обрабатывающей промышленности РФ

Горейко Надежда Анатольевна

Аспирант

*Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
экономический факультет, Москва, Россия*

E-mail: gnadinea@gmail.com

Исследование альтернативных механизмов управления транзакциями (рыночный, иерархический и гибридный) занимает важное место в современной институциональной экономике [Williamson, 1975]. Сравнительные преимущества механизмов управления транзакциями зависят от частоты транзакций, специфичности активов и уровня неопределённости.

Выбор форм взаимодействия между различными звеньями в цепочках создания стоимости (включая рыночное, иерархическое, модульное, отношенческое и кэптивное управление) рассматривается как фактор, определяющих стратегии продавцов в области повышения конкурентоспособности, в рамках теории цепочек создания стоимости [Kaplinsky & Morris, 2003]. В мировой экономической литературе исследования альтернативных механизмов управления транзакциями и типов цепочек создания стоимости представляют многочисленные примеры сопоставления сравнительных преимуществ и недостатков разных вариантов в конкретных отраслях. В то же время применительно к российской промышленности эмпирические исследования и в рамках институциональной экономики, и в рамках теории создания стоимости до сих пор остаются фрагментарными.

В докладе ставится цель классифицировать российские предприятия обрабатывающей промышленности по типу механизмов управления транзакциями, и продемонстрировать:

1. масштаб распространения альтернативных механизмов управления транзакциями;

2. факторы выбора альтернативных механизмов управления трансакциями;
3. влияние альтернативных механизмов управления трансакциями на поведение российских предприятий, в первую очередь стратегии позиционирования продукции на рынке и направлений повышения конкурентоспособности;
4. влияние альтернативных механизмов управления трансакциями на результаты хозяйственной деятельности предприятий обрабатывающей промышленности.

Кроме того, ставилась цель сравнить две альтернативные классификации механизмов управления трансакциями: классификацию О.Уильямсона (деление механизмов управления трансакциями на иерархические, гибридные и рыночные) и классификацию, принятую в теории цепочек создания стоимости (где гибридные механизмы управления трансакциями подразделяются на отношенческие, модульные и кэптивные).

Информационной базой доклада являются результаты опроса предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного Институтом анализа предприятий и рынков в 2009 г. Выборка составляет 957 предприятий разных размеров, хотя при исследовании механизмов управления трансакциями сокращается на 200-300 наблюдений.

Литература

1. Kaplinsky, R. and Morris, M. Handbook for Value Chain Research. Institute of Development Studies. 2003.
2. Williamson, O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. The Free Press, New York. 1975.

Рынок слияний и поглощений компаний: кризисные тенденции

Григорьева Екатерина Николаевна

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,

экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: grigorieva-kate@yandex.ru

Мировой финансово-экономический кризис не мог не сказаться на всех аспектах сферы слияний и поглощений компаний. За беспрецедентным как в количественном, так и в стоимостном отношении ростом рынка M&A (сокр. от англ. Mergers and Acquisitions - слияния и поглощения), охватившим в последнее десятилетие большинство стран мира, последовало резкое снижение активности компаний в проведении сделок по слиянию и поглощению. Мировой рынок M&A в прошедшем 2009 году продемонстрировал минимальные с 1995 года значения, упав на 56% по сравнению с и так не очень успешным 2008 годом [6].

Но к основным тенденциям мирового рынка слияний и поглощений в кризисный период можно отнести не только снижение количества и стоимостного объема сделок, но и изменение отраслевой структуры рынка, включая выход финансового сектора в лидеры по совокупному объему сделок; уменьшение средней суммы сделок M&A; большое число отмененных сделок по причине ограниченного доступа к финансовым ресурсам; активное участие государства в качестве субъекта рынка корпоративного контроля; снижение активности иностранных игроков; увеличение в общей структуре сделок M&A именно слияний, а не поглощений.

Важно также отметить выход на первый план новых мотивов для слияния и поглощения компаний:

- проблемы с финансированием и желание избавиться от непрофильных активов с целью спасения основного бизнеса;
- низкая стоимость активов, позволяющая приобрести интересующие компании по более низкой, чем в предыдущие годы, цене;

- необходимость консолидации с целью избежать банкротства и сохранить бизнес.

Проведенное исследование продемонстрировало наиболее важные перемены, произошедшие с начала финансово-экономического кризиса как на мировом рынке М&А, так и на российском. Выявленные тенденции позволяют говорить о том, что все последствия кризиса тесно переплетены между собой и оказывают комплексное влияние на сферу слияний и поглощений компаний.

Литература

1. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
2. Долгопятова Т. Корпоративное управление в российских компаниях: роль глобализации и кризиса // Вопросы экономики, 2009, №6, с. 83-96.
3. Кравченко Е. Не время покупать // Ведомости, 25.02.2010, №32 (2550), с. 3.
4. Лобская А. Кому война – кому мать родна // Слияния и поглощения, 2009, №1-2 (71-72), с. 24-31.
5. Яудземис О. Кризисные сделки М&А. Кто, за сколько и как расстанется с бизнесом // Русское издание британского журнала Financial Director, 04.02.2009, <http://www.bpi.lawfirm.ru/article/print.php?id=416>.
6. International investment collapses in 2009, says OECD // OECD Global Forum on International Investment Edition, December 2009, <http://www.oecd.org/dataoecd/23/50/44219992.pdf>
7. www.maonline.ru (MA Online – слияния и поглощения).
8. www.ma-journal.ru (аналитическая группа М & А – Intelligence).
9. www.mergers.ru (слияния и поглощения в России).
10. www.mergermarket.com (The Mergermarket group).

Проблемы экономической сущности собственности и перспективы дальнейшего формирования данного института в современной России: институциональный подход

Гуляева Оксана Александровна

Студентка

*Филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института в г.Туле,
факультет менеджмента и маркетинга, Тула, Россия
E-mail: gulyaevaOK@gmail.com*

Собственность занимает центральное место в системе экономических отношений. Она обуславливает экономический способ соединения работника со средствами производства, цель функционирования и развития экономической системы, социальную структуру общества, характер стимулов трудовой деятельности, способ распределения результатов труда. Отношения собственности формируют все остальные виды отношений, являются системообразующими и потому основными.

Особую актуальность приобретает проблема собственности в связи с переходом к рыночной экономике, поскольку именно собственность является фундаментом становления живой экономической организации общества. Перестройка экономики обычно начинается с перестройки отношений собственности.

Собственность всегда связана с определенными предметами, вещами, но понятие собственности не сводится к ее вещественному содержанию. Вещь становится собственностью только тогда, когда по ее поводу люди вступают между собой в определенные отношения. Главной характеристикой собственности является не только то, что присваивается, но и кем, как присваивается. Поэтому, хотя на поверхности явлений отношения собственности выступают как отношения человека к вещи, на деле

они выражают отношения к другим людям, обществу, являются обусловленными отношениями.

Не следует смешивать понятие собственности как экономической категории с юридическим правом собственности. Отношения собственности складываются в общественном производстве. Право же собственности есть юридическое оформление сложившихся экономических отношений собственности в юридических законах и нормах.

Собственность осуществляет свою экономическую функцию только тогда, когда приносит ее субъекту экономическую выгоду в форме прибыли, дохода, ренты, дивидендов и др.

Нужно проводить различия между самой собственностью как исторически определенным способом соединения людей со средствами производства и формами ее экономической реализации.

Современная экономическая теория основывается на представлении, что экономическую жизнь страны определяют ее институты – правила, устанавливающие отношения между людьми, государством, организациями. Мысль, что привычные установления важны для экономического роста, трудно назвать новой. В этом суть классической работы А. Смита «Исследование о причинах и природе богатства народов» [5, 7]. При таком интеллектуальном наследии непросто понять, почему еще полвека назад внимание исследователей к роли институтов в экономическом развитии было скромным.

Развитие институционализма в российской экономической науке было непосредственно связано с освоением зарубежных концепций, которые затем адаптировались отечественными учеными для анализа экономики России [2, 76].

Потребовались потрясения первой половины XX века, социалистические эксперименты, две мировые войны, чтобы экономическое сообщество осознало то, о чем говорил А. Смит: экономический рост определяется качеством и состоянием национальных институтов, (отметим, что в их числе и институт собственности). Институты отражают привычные нормы поведения. Стабильность в обществе, государстве – залог их эффективности [3, 11]. В то же время развитие общества, перемены в его жизни требуют изменения этих институтов [1, 36]. Проблемам, связанным с ломкой сложившихся норм поведения, так же уделяется внимание в работах Д. Норта [4, 17-41].

Даже на уровне весьма поверхностных умозаключений очевидным является тот факт, что финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., ведет к заметной интенсификации процессов в сфере имущественных отношений. Прежде всего, новый импульс получает общий процесс перераспределения собственности в масштабах российской экономики, как это было и после кризиса 1997–1998 гг.

Дуглас Норт ставит фундаментальный вопрос: почему некоторые страны богаты, а другие — бедны. И отвечает: «Институты создают базовые структуры, с помощью которых люди на протяжении всей истории добились порядка и таким образом снизили степень своей неуверенности. Используя технику, они определяют стоимость операций и преобразований и, следовательно, рентабельность и обоснованность экономической активности».

Принципиальное значение и актуальность для стран с переходной экономикой и прежде всего для постсоциалистических стран сохраняют и в наши дни выводы из теории новой институциональной экономики, сформулированные Дугласом Нортом. Главное состоит в том, что чрезвычайно трудно, да и практически недостоверно анализировать переход от плановой экономики к рыночной без институционального подхода к проблемам и событиям.

Крах государства, денег, гарантий собственности может произойти со скоростью, поражающей воображение, что сегодня подтверждается разразившимся всемирным экономическим кризисом, отдельно взятое государство вмиг может стать банкротом. Старые институты были устойчивы, они формировались на протяжении жизни многих поколений. Чтобы придать новым институтам стабильность, нужны годы, нередко десятилетия. Нельзя допустить ситуации когда привычные установления уже не действуют, а новых еще нет, в подобных случаях общество накаляется, становится трудно управляемым и нестабильным.

Для создания развитого института собственности, необходимой для эффективного функционирования рыночной экономики, нужны десятилетия, если не столетия, но направление их формирования должно очертить современное рациональное и экономически грамотное поколение.

Литература

1. Гайдар Е. Т. Власть и собственность: Смуты и институты. Государство и эволюция. СПб.: Норма, 2009.
2. Кирдина С.Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма) / Постсоветский институционализм. Под ред. проф. Р.М. Нуреева и В.В. Дементьева. Донецк: Каштан, 2005.
3. Маевский В.И Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Макс Пресс, 1997
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики /Перевод с английского А.Н. Нестеренко. Предисловие и научное редактирование Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: ЭКСМО, 2007.

Развитие регионализации в современных условиях

Дендак Галина Михайловна

Аспирантка

*Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
экономический факультет, Москва, Россия*

E-mail: dendak@mail.ru

В современных условиях процесс глобализации приостановился, на первый план вышли процессы регионализации, а, следовательно, интересы регионов. Стадия создания крупных союзов прошла, будущее - не за НАТО и Евросоюзом, а за новыми региональными форматами международных отношений.

Конец глобального проекта «по-американски», ослабление США, возвышение Китая, подтолкнуло страны к переоценке своих взглядов на мир. Исследователями предлагались различные версии развития мирохозяйственных связей и расстановки сил на мировой арене в посткризисный период. Так, в докладе Национального разведывательного совета США "2025 год. Мир после кризиса" отмечается, что в ближайшие годы нас ждет беспрецедентный "перенос богатства и экономического влияния с Запада на Восток", США останутся страной, превосходящей остальные страны по мощи, но их господство значительно ослабеет. НАФТА вновь может стать для США приоритетом, как это было в начале 1990-х.

Фундаментальная перестройка международных отношений развивается по следующим направлениям: формирование многополярного мира, повышение роли регионов в мировой политике; кардинальное повышение роли Азии и развивающихся стран в целом; увеличение числа великих держав и движение некоторых из них к статусу мировых, рост их влияния; а также эрозия основ политической и экономической (но не военной) гегемонии США [1].

Вариант перераспределения влияния на Восток и, как следствие, развитие регионализации в восточном направлении представляется экспертам наиболее приемлемым.

В становящейся системе мирохозяйственных отношений решающее значение придается Китаю. На ежегодном совещании Международного финансового форума директор-распорядитель Международного Валютного Фонда Доминик Стросс-Кан подчеркнул, что лидерство Китая — залог подъема мировой экономики. По его мнению, Китай должен сыграть ключевую роль в перебалансировании мировой экономики [6].

Успешное экономическое развитие Китая превратило его в центр интеграционного притяжения в Восточной Азии. В 2009 году Китай стал крупнейшим экспортером мира, обогнав Германию, а доля Китая в общемировых экспортных потоках выросла до рекордных 10% [3]. По мнению главного экономиста Goldman Sachs Джима О Нила, китайская экономика станет крупнейшей в 2027 году, ВВП Китая достигнет 5,4 трлн. долл. уже к 2010 году, увеличившись на 1,1 трлн. долл. по сравнению с уровнем конца 2008 года [7].

В условиях кризиса страны глубже осознали важность регионального сотрудничества. Так, в мае 2009 года на совещании министров финансов стран АСЕАН, Китая, Японии и Республики Корея (формат "10 плюс 3") было достигнуто единство мнений по вопросам, связанным с азиатским региональным инвалютным фондом в размере 120 млрд. долларов. Кроме этого, министры финансов стран АСЕАН, КНР, Японии и Республики Корея договорились о создании регионального инвестиционного фонда, размер которого составит 500 млн. долларов, для оказания поддержки эмиссии валютных облигаций в регионе.

О ключевой роли Китая в развитии регионализации в настоящее время говорит также создание зоны свободной торговли (ЗСТ) Китай - АСЕАН. Первая для Китая, а также стран АСЕАН, она обещает придать новый мощный импульс экономическим интеграционным процессам в Восточной Азии. К 2011 году должна быть создана ЗСТ между Республикой Корея и АСЕАН, а еще через год - ЗСТ Япония - АСЕАН. По мере развития эти три зоны свободной торговли могут объединиться в одну крупную ЗСТ в формате "10+3", способствуя формированию в конечном счете Восточноазиатского экономического сообщества.

Что касается России, стабильные отношения стратегического партнерства с Китаем способствуют укреплению ее положения в мире, однако они не имеют прочной экономической основы. Экономические связи РФ с Западом, главным образом, с Европой сопровождаются политическими разногласиями, в то время как с Китаем наоборот: стабильные политические отношения не подкреплены экономическим сотрудничеством. В течение последних семи лет региональное сотрудничество России активизировалось в зоне Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), в Юго-Восточной Азии, Южной Азии, на Ближнем и Среднем Востоке, в результате чего страна достигла значительных успехов в экономическом развитии. Отношения с Китаем имеют для России наибольшее значение. В случае значительного ухудшения отношений России с Западом, а Китая с США, региональное взаимодействие России и Китая может перейти на более высокий уровень альянса.

Для России как мощного и богатого ресурсами государства в центре Евразии на кратчайших путях между Западом и Востоком целесообразной является организация широкой трансконтинентальной кооперации с вовлечением в нее всех заинтересованных стран и интеграционных группировок Востока и Запада и его структур, включая наряду с СНГ и его структурами ШОС, ЕС, АТЭС, АСЕАН + 3, а возможно также НАФТА и ее членов [2].

Усиленное внимание необходимо сконцентрировать на повышении роли России в таких организациях и интеграционных группировках, как ШОС, РИК (Россия, Индия, Китай), БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), форум АТЭС, АСЕАН [5].

Большинство экспертов сходятся во мнении, что в политике регионализация выразится в биполярной системе, основанной на противостоянии США и Китая (с Евросоюзом, Японией, Индией и, возможно, Россией). Так, Генри Киссинджер, эксперт в области международных отношений отмечает, что именно от характера взаимодействия Китая и США будет зависеть глобальный порядок будущего [4]. В экономике регионализация будет выражаться в переходе от финансовой системы, основанной на долларе, к системе конкурирующих валютных зон, каждая из которых имеет свою резервную и расчетную валюту (доллар, евро, юань).

Проведенное исследование показало, что приоритетным направлением развития регионализации в современных условиях выступает восточный вектор. Центром интеграционного притяжения в становящейся конфигурации мирохозяйственных отношений выступает Китай.

Литература

1. Брутенц К. О реструктуризации современных международных отношений / Мировая экономика и международные отношения. 2009, № 12, с. 26-37.
2. Быков А. Н. Кризис финансовой глобализации и его последствия для мира и России / Российский внешнеэкономический вестник. 2009, № 1 (январь), с. 14.
3. Завадский М. Гоцзинь Миньтуй. Эксперт. 2010, № 2 18-24 января, с. 80-82.
4. Лукин А. Российско-китайские отношения: не ослаблять усилий. // Международная жизнь. 2009, № 11., с. 89-105.
5. Лукин А. Усилить азиатский вектор. Некоторые приоритеты российской внешней политики после кризиса. / Россия в глобальной политике. Том 7. 2009, № 2 Март-апрель, с. 82-95.
6. www.imf.org (Международный Валютный Фонд)
7. <http://metiz.sibinfo.org> (Сервер новостей СиБИнфо)

**Феномен социального предпринимательства:
основные детерминанты в межстрановых сопоставлениях**

Достова Илга Константиновна

Студентка

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

E-mail: IDostova@yandex.ru

Предметом исследования в предлагаемой работе является социальное предпринимательство (СП) в России и странах мира – экономический феномен, новый не только для российской, но и для мировой хозяйственной практики (Alter S. K., 2007, 10). Поэтому сам термин «социальное предпринимательство» практически не рассматривается в современной литературе по теории предпринимательства. Некоторые авторы вообще высказывают сомнения относительно существования СП в странах с развивающейся или переходной экономикой. Новизна изучаемого предмета, его инновационная сущность и необходимость изучения влияния феномена СП на социально-экономическое развитие страны определяют актуальность проведенного исследования.

Отсутствие четкого представления о сущности СП приводит к достаточно широкой трактовке термина. В частности, характеристики СП часто рассматриваются в отношении социально ответственного бизнеса или некоммерческих организаций (НКО).

В результате этот термин употребляется практически в любом контексте, как только речь заходит о социально полезной деятельности, что теоретически не корректно. Именно поэтому одна из основных целей предлагаемой работы – определение СП в его истинных границах путём построения системы статистических критериев идентификации социальных предприятий. Реализация поставленной цели позволила нам провести статистический анализ эмпирических данных о совокупности социальных предпринимателей в России, а затем и международные сопоставления социально-предпринимательской активности. Межстрановые сопоставления уровня развития и структурных параметров СП стали возможными на основе базы данных международного Консорциума Глобальный Мониторинг предпринимательства (GEM, см. Официальный сайт Консорциума).

Анализ специальной литературы по теории предпринимательства, а также концептуального подхода к определению границ сектора предприятий в СНС ООН-2008 (System of National Accounts, 2008) позволяет утверждать, что «социальное предприятие – это предприятие, созданное в социальных целях и для создания социальной ценности – призванное смягчить или уменьшить социальную проблему, либо «провалы» рынка, – функционирующее на основе финансовой дисциплины, инноваций и порядка ведения бизнеса, установленного в частном секторе» (Alter S.K., 2007, с.12). Таким образом, главными признаками СП является гармоничное сочетание преобладающей социальной цели и используемого для ее достижения предпринимательского подхода, а их комбинация позволяет определить СП в рамках гибридных организаций (Alter S.K., 2007, р.14), создающих одновременно социальную и экономическую ценность и занимающих промежуточное положение между сферами традиционного предпринимательства и НКО. Однако для идентификации СП из всего спектра гибридных организаций необходимо использовать более детальные критерии, в качестве которых были определены следующие: самокупаемость и финансовая устойчивость; осуществление «непрерывного процесса приспособления, обучения и осуществления инноваций» (Dees J. G., 2001, с.4); «высокая ответственность предпринимателя за результаты своей деятельности» (Dees J. G., 2001, с.4).

Развитие глобального экономического кризиса и возрастание на этом фоне социально-экономической напряжённости обусловили повышенное внимание экономистов к феномену СП во многих странах мира, однако несопоставимость и эклектичность обследований социально-предпринимательской активности, в том числе и в РФ, препятствовала её статистическому анализу. Поэтому с 2009 года в анкету GEM для опроса взрослого трудоспособного населения на предмет отношения к предпринимательству (см. Официальный сайт Консорциума) был включен блок вопросов, направленных на выявление и характеристику СП. Использование данных GEM дало возможность анализировать СП на различных стадиях реализации предпринимательской идеи (Образцова, 2009, с.23-24).

Как показал анализ данных, социальное предпринимательство в России существует. Совокупность выявленных субъектов СП была разделена на 2 группы по стадии жизненного цикла бизнес-проекта: предприниматели, чей социальный бизнес/проект находится в стадии организации (группа А), а также владеющие/управляющие уже действующим бизнесом/проектом (группа В). В соответствии с этим классификационным делением портреты типичного социального предпринимателя отличаются, однако не во всех странах это различие статистически значимо. Так, большинство выявленных субъектов СП - мужчины в возрасте 35 (для группы А) или 39 (для группы В) лет. Более 50% отнесенных к социальным предпринимателям респондентов ведут свой бизнес в УФО и ЦФО.

Международные сопоставления были проведены для совокупности из 49 стран – участниц GEM 2009 года (Reynolds P., Vosma N., 2005, с. 205–231) по 3 показателям

социально-предпринимательской активности: доля социальных предпринимателей, начинающих свой бизнес-проект, доля социальных предпринимателей, ведущих уже устоявшийся бизнес-проект, а также общая доля социальных предпринимателей вне зависимости от стадии организации бизнес-проекта. Средний совокупный уровень социально-предпринимательской активности был зафиксирован на уровне 7%. При этом средняя доля социальных стартапов – 4,1%, а устоявшегося социального бизнеса – 3,3%. Наиболее близкими к среднему уровню социального предпринимательства является Венесуэла, и Израиль и Корея в группах с соответствующей степенью организации социального бизнеса. Модальный уровень социального предпринимательства для выделенных стран составляет примерно 4%. Среди лидеров по уровню развития социального предпринимательства стоит выделить Йемен (29%), Данию (17%) и Норвегию (15%). Уровень социально-предпринимательской активности в России следует оценить как низкий.

Таким образом, несмотря на то, что в среднем в мире уровень развития социального предпринимательства относительно низок, феномен социального предпринимательства уже выявлен во многих странах и имеет огромный потенциал для дальнейшего развития в связи с его уникальной спецификой. Нет сомнения, что пришло время внедрения инновационных подходов и применения бизнес опыта для разработки новых моделей, которые могли бы эффективно работать в новых условиях.

Литература

1. Образцова О. И. Возможности статистического изучения раннего предпринимательства в РФ: уровень и качество предпринимательского потенциала // Вопросы статистики, 2009, №7
2. Alter S. K. (2007), Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. Nov.27, 2007 (revised vers.).
3. Dees J. G. (2001), The Meaning of Social Entrepreneurship. May 30, 2001 (revised vers.).
4. Reynolds P., Bosma N. (2005), Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection: Design and Implementation. *Small Business Economics* (2005) 24.
5. www.gemconsortium.org (Официальный сайт консорциума «Global Entrepreneurship Monitor»).
6. <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/SNA2008.pdf> (Официальный сайт Статистического департамента ООН, Методология System of National Accounts 2008)

Мерчендайзинг как инструмент коммуникаций с потребителями⁴

Елфимова Елена Владимировна

Студент 5 курса

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

E-mail: lenaelfi@rambler.ru

В условиях ужесточения конкуренции эффективные коммуникации с потребителями стали ключевыми факторами успеха любой организации. В условиях насыщенного рынка уже мало создать отличный товар. Успеха можно добиться лишь в тех случаях, когда продавец наладит взаимосвязь, взаимопонимание с покупателем, создаст атмосферу открытости и взаимовыгодного сотрудничества.

Традиционно основными инструментами коммуникаций с потребителями являются реклама, стимулирования сбыта, PR, личная продажа, брендинг. В последние время к ним присоединился и мерчендайзинг, представляющий собой комплекс

⁴ Автор благодарит за помощь в подготовке тезисов к.э.н., доцента Григорян Е.С.

мероприятий реализующих в торговом зале, направленных на выделение товаров в местах продаж, привлечение к ним внимания и побуждающих совершить покупку. Мерчендайзинг является эффективным инструментом, позволяющим не только увеличить продажи, но и оптимизировать логистику, увеличить лояльность потребителей и снизить издержки, чтобы в результате завоевать место в сердцах потребителя [2].

Роль мерчендайзинга как инструмента коммуникаций с потребителями и продвижения кондитерских изделий очень высока. Так, по оценкам экспертов, около 80% кондитерских изделий приобретают в магазинах не потому, что они лучше, а потому что в конкретный момент эти товары произвели наиболее благоприятное впечатление на покупателя, то есть под влиянием мерчендайзинга. Хорошо организованный мерчендайзинг в состоянии повлиять на выбор покупателя. Старое правило «Товар должен стоять лицом к покупателю» здесь действует как никогда актуально [1, с. 14].

Многие производители кондитерских изделий («Коркунов», «Nestle», «Mars», «Kraft Foods» и др.) достаточно широко используют инструменты мерчендайзинга: грамотное размещения товара в торговом зале, правильный выбор цвета при оформлении витрин, красочная упаковка, а так же размещение в магазинах POS-материалов (дисплеи, листовки, полочные наклейки, желтые и красные ценники).

Для ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика» проблема развития мерчендайзинга является достаточно острой. В настоящее время не прослеживается тесного взаимодействия между ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика» - основным поставщиком кондитерских изделий на рынок Пензенского региона и торговыми точками. Несмотря на то, что добиться успеха, используя мерчендайзинг, можно только при кооперации усилий производителя и розничного продавца, во многих торговых точках предпочитают не пользоваться услугами мерчендайзеров. Пока большинство из них принимают решения на интуитивном уровне, а не осознанно, с учетом разработанных научных технологий.

Принимая товарооборот ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика» по средним полкам за 100%, то продажи по верхним составляют 62%, а объем реализации с нижних полок - 48%. При перестановке кондитерских товаров от уровня пола до уровня глаз продажи увеличиваются на 78%. А от уровня рук на уровень глаз - на 63%. В общем, нижние полки считаются наихудшим местом. Однако инстинктивно покупатели привыкли: чем тяжелее товары и чем больше их упаковка, тем лучше они раскупаются с нижних полок, и, одновременно, такое расположение товаров в торговом зале упрощает проблему их хранения.

Во многих торговых точках используются весьма похожие выкладки, продукция выложена по одним и тем же принципам. Проблема многих торговых точек в том, что они стремятся ограничить действия производителей-поставщиков кондитерских изделий при выкладке продукции или вообще не подпускают их к витринам.

По результатам экспертного опроса, направленного на выявление степени важности использования услуг мерчендайзера предприятиями – производителями кондитерских изделий при их выкладке в торговых точках города, были получены следующие результаты (рисунок 1).

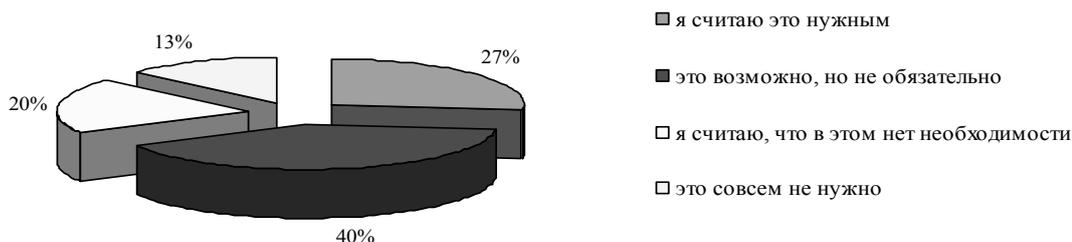


Рисунок 1 - Отношение экспертов к услугам мерчендайзеров предприятий - производителей по выкладке кондитерских изделий в торговых точках

Так, по мнению 40% экспертов пользоваться услугами мерчендайзеров можно, но не обязательно, выкладкой кондитерских изделий могут заниматься продавцы. Они не осознают, что знания и опыт мерчендайзеров помогут улучшить внешний вид витрины и привлечь больше внимания покупателей, тем самым увеличить объемы продаж представленной продукции.

Оценить эффективность мерчендайзинга можно с помощью сканера кассы, который моментально фиксирует все, что было продано. В этой связи есть возможность определять, как влияет на уровень продаж, например, объем выделяемого для товара места на полках либо отведение ему специального дисплея, а также другие меры. Электронные сканеры могут оценивать реакцию покупателей на запуск новой рекламной кампании и изменение цен, а также запрашивать и предоставлять оперативные данные по запасам на центральных складах. Таким образом, осуществляется более тесное сотрудничество производителя и продавца. Некоторые производители получают прямой доступ к информации о продажах со сканеров. Эта информация анализируется от магазина к магазину изо дня в день, что позволяет более чутко реагировать на все запросы рынка.

Продуманная концепция мерчендайзинга поможет ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика» приблизиться к потребителю, осуществлять более тесный контакт с ним. Для этого в торговом зале выбираются наилучшие места для марок производителя и его товаром занимается максимально возможное количество позиций по ассортименту и фактическим местам на витрине. Вместе с этим, выкладка товара и его оформление производится таким образом, чтобы максимально стимулировать импульсную покупку именно марок производителя.

Литература

1. Черепнин Т. Мерчендайзинг и Мерчендайзинг // Современная торговля. 2004. №6. с.14
2. www.marketing.spb.ru (Энциклопедия маркетинга)

Маркетинговый анализ потребительских предпочтений на рынке чайной продукции

Железнова Евгения Анатольевна
Студент⁵

Пензенский государственный университет архитектуры и строительства
Пенза, Россия

E-mail: evgenia_an@mail.ru

Чай является одним из самых популярных и всенародно любимых напитков в России. Ежедневно, по данным социологических опросов, хотя бы одну кружку чая в день в 2009 году выпивало 96,8% населения, эта цифра осталась неизменной по сравнению с 2008 годом. Потребление чая на душу населения в России является одним из самых высоких в мире – 1,1 кг в год.

В январе 2010 года было проведено маркетинговое исследование, целью которого являлось выявление потребительских предпочтений чайной продукции среди жителей г. Пенза.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что наибольшей популярностью у жителей г.Пенза пользуется черный чай - его выбирают 71% потребителей. Причем 60% из них отдают свои предпочтения исключительно традиционному черному чаю, без ароматизаторов; 86% представителей этой группы – мужчины

Зеленый чай предпочитают 12% респондентов, преимущественно женщины в возрасте 20-35 лет. На долю ароматизированных чаев в совокупности приходится 22% потребительских предпочтений: ароматизированный черный чай выбирают 14%, а ароматизированный зеленый – 8%. Наиболее популярными вкусами являются бергамот (29%), лимон (28%) и жасмин(18%).

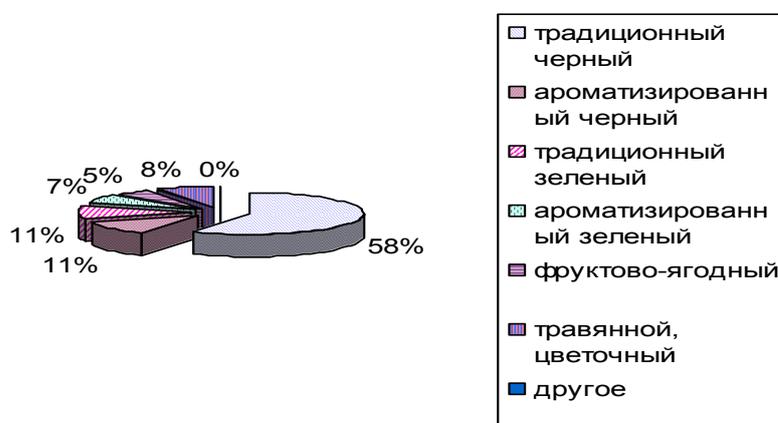


Рисунок 1. Предпочтения потребителей по видам чая

Критерии, влияющие на выбор чая при покупке, были оценены большинством респондентов следующим образом:

- сильно влияет – марка, качество чая, польза для здоровья;
- влияет, но не сильно – цена;
- абсолютно не влияет – дизайн упаковки, реклама, вес упаковки, рекомендации знакомых.

Среди игроков пензенского рынка чая четверку лидеров составляют два российских производителя – ООО "Орими Трэйд" (Санкт-Петербург) и ОАО "Компания "Май" (Москва), а также две международные компании: Ahmad Tea Ltd. (Великобритания), и Akbar Brothers Ltd. (Шри-Ланка).

⁵ Автор выражает признательность ст.преподавателю каф. «Маркетинг и экономическая теория» ПГУАС Пономаренко Ю.С. за помощь в подготовке тезиса.

Следует отметить, что пятерка марок, лидирующих на пензенском рынке по знанию и потреблению, различается. Так, наиболее известными являются бренды "Беседа" (ООО "Юнилевер СНГ", Москва) (15%), "Принцесса Нури" ("Орими Трэйд")(13%), Lipton ("Юнилевер")(20%), "Майский чай" ("Май")(29%) и Ahmad (Ahmad Tea)(23%). А между тем наиболее покупаемой является продукция следующих марок: Ahmad(17%), Lipton(19%), "Майский чай"(24%), Akbar (Akbar Brothers)(17%) и Greenfield ("Орими Трэйд")(13%).

Также, большинство опрошенных респондентов (70%) предпочитают покупать пакетированный чай. Сегмент пакетированного чая стремительно растет. Лидерами в сегменте пакетированного чая являются «Орими Трэйд» (22%), «Май»(25%) и «Юнилевер»(20%) (рис.2).

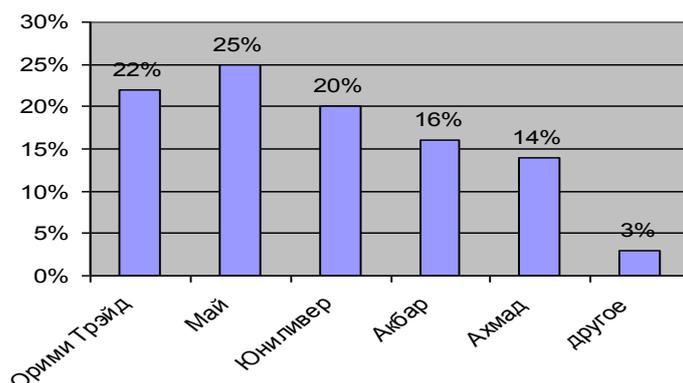


Рис.2 Торговые марки в сегменте пакетированного чая

Одной из причин, объясняющих столь высокие показатели роста спроса на пакетики, является то, что основная аудитория этого продукта весьма динамична. Потребление пакетированного чая характерно для молодой и обеспеченной части потребителей в возрасте 20 – 45 лет. Это вполне естественно, поскольку именно люди, ведущие активный образ жизни и имеющие плотный рабочий график, в первую очередь могут оценить главные преимущества пакетированного чая – быстроту и простоту приготовления напитка.

Фасованный чай предпочитают 25 % респондентов. Развесной чай пользуется небольшим спросом у пензенских потребителей – его приобретают всего 5% постоянных покупателей.

Таким образом, в ходе проведенного исследования были изучены потребительские предпочтения и выявлены тенденции на рынке чайной продукции г. Пенза, на основании которых разработаны следующие рекомендации по эффективному продвижению, стимулированию, а также формированию положительного имиджа компании чайной продукции.

В целях успешного продвижения нового продукта – чая, можно предложить использование BTL-мероприятий. BTL (от англ. below the line, дословно «под чертой») - комплекс маркетинговых коммуникаций, включающий в себя стимулирование сбыта, мерчендайзинг, POS-материалы, direct marketing, public relations. Главным плюсом BTL является непосредственный контакт с потребителем, который носит исключительно личностный и индивидуальный характер. При правильном подборе рекламных акций, использовании ярких нестандартных решений BTL, а также при проведении их с учетом всех правил любое предприятие может увеличить свою прибыль в десятки раз.

В условиях устоявшегося рынка, когда потребители хорошо ориентируются в имеющихся предложениях, TV-реклама необходима для поддержки уровня узнаваемости торговой марки, следует использовать комплекс трейд-маркетинговых

мероприятий: акций, проводимых для конечных потребителей, оптовиков, торговых агентов, а также инновации в упаковке и ассортименте, повышение качества продукта.

Кроме того, следует вести пропаганду чайной культуры среди сотрудников торговых сетей. Маркетологи, работающие на рынке чая, отмечают, что пензенский покупатель редко следует рекомендациям продавца и почти всегда приходит с четким пониманием того, что ему нужно, а также в обилии чайных торговых марок зачастую не разбирается и сам консультант, давая потребителю заведомо некомпетентную информацию.

Таким образом, предложенные рекомендации помогут компаниям развить предпочтения потребителей в г.Пенза по видам, маркам и типам чая данной компании, а также использовать с наибольшей эффективностью маркетинговые методы стимулирования продаж.

Культурное разнообразие как институт определяющий экономическое развитие

Заводник Юлия Львовна

Магистрант

*Белорусский государственный университет,
экономический факультет, Минск, Беларусь*

E-mail: yuliazavodnik@mail.ru

Экономическое развитие является одним из центральных объектов исследования современной экономической науки и представляет собой уникальное сложное и многогранное явление, которое изучалось экономистами всех поколений. Несмотря на это, его окончательная интерпретация и формализация еще не завершена. Сам термин «экономическое развитие» дискуссионен, остановимся на следующем его определении. *Развитие – это процесс перехода на новую, качественно более высокую ступеньку состояния мировой экономики.*

Процесс развития не происходит сам по себе, на экономическую систему оказывают влияние ряд факторов или детерминант, которые определяют и обуславливают этот процесс. Оценить каждый из них – это необъятная задача, рассмотрим лишь некоторые, на наш взгляд, наиболее значимые. Экономические факторы, которые определяются наличием различного рода ресурсов: человеческого, природного и физического капитала, уровня развития технологии – наличие всех этих компонентов на высоком уровне обеспечивает стране экономическое развитие. Кроме экономических, огромное влияние оказывают политические факторы: это и политика, которую проводит государство как экономическая, так и социальная. Инновационные и институциональные детерминанты, на наш взгляд, являются наиболее актуальными, *инновации – это двигатель процесса развития, а институциональная среда – это сам механизм, который приводит двигатель в действие.* Формальные и неформальные институты соединяются воедино, образуя оболочку функционирования общества и экономики данного общества. Чем более развитыми являются институты, тем быстрее в нем принимаются законы, тем более эти законы эффективны. Кроме того, развитость институтов обеспечивает и правильную социальную и экономическую политику. Определенные институциональные рамки способствуют или, наоборот, отодвигают процесс инновационных изменений, а это все факторы, которые, как уже было отмечено выше, ведут к ускорению экономического развития.

Что касается Республики Беларусь, наше государство нуждается, как и все страны с переходной экономикой, в скорейшем посторенние тех институтов, которые бы помогли выйти на инновационный путь развития, поскольку только новшества и инновации способны породить качественно новые изменения в экономике. Не имея больших природных ресурсов, мы должны делать упор на развитие науки и техники, а также повышать качество жизни населения. Кроме этого, важное значение имеет построение новой институциональной среды, которая бы проложила дорогу на пути

развития, путем постепенной и планомерной трансформации старых институтов в новые, а не быстрой и необдуманной заменой.

Существует множество методик для комплексной оценки уровня развития того или иного государства: индекс развития человеческого потенциала, и индекс нищеты и бедности по доходам, и индекс качества жизни. Все индексы развития более полно характеризует развитость стран, чем просто экономические показатели. Однако при их расчете не учитываются многие важные характеристики социумов: рождаемость, социальные расходы государства, качество природной среды и т.п. При этом, конечно же, неизбежен субъективизм расчетной конструкции: некоторые факторы могут быть преувеличены, а другие просто не учтены. Главной причиной низкого расположения стран бывшего СНГ в рейтингах по развитию, чаще всего называют низкий уровень ВВП, а вот по остальным параметрам наши государства занимают достойные позиции.

Существуют и нестандартные методики определения развития, например, на основе индекса креативности, разработанную Р. Флоридой, которая также называется методикой 3 «Т»: технологии, талант, толерантность, т.е. те факторы, которые являются определяющими в инновационном развитии, по мнению автора. Каждый из этих элементов в отдельности является необходимым, но недостаточным условием: только наличие всех трех может привлечь творческих людей генерировать новаторство и стимулировать экономический рост. [44, с. 276]

Показатели раскрываются следующим образом:

- технология: доля высокотехнологичных предприятий в общей численности и доля патентов на душу населения;
- талант: доля людей, закончивших ВУЗы;
- толерантность: уровень миграции и доля людей, занятых в творческих профессиях.

С двумя первыми показателями сложно поспорить, но третий не редко вызывает протест и недоумение. Развитие – это процесс, который не происходит сам по себе, его создают люди, но люди не согласные с традиционным укладом, желающие что-то менять. Для таких людей крайне важна открытая, толерантная среда, которая принимает каждого вне зависимости от его национальности, ориентации, вероисповедания и образа жизни. В странах и регионах, которые имеют лояльные миграционные законодательные акты, чаще всего концентрируется как научная, так и божественная элита, способная раскрыться и стать двигателем прогресса. Потому, одной из рекомендаций развивающимся странам может быть программа создания лояльно миграционного законодательства.

Изложенный выше материал, не является голословным, а подтвержден эконометрическими моделями, построенными по статистическим данным США автором методики Р. Флоридой и Беларуси, России и Украины автором данных тезисов.

Таким образом, в современном мире нет альтернативы научно-техническому, инновационному развитию, которое заключается в замене старых институтов новыми, более совершенными, но замена не происходит сама по себе, а наличие «новатора», человека готового осуществлять эти изменения является просто неотъемлемым условием, но для того, чтобы «новатор» смог раскрыться и реализовать свой потенциал необходимо создать благоприятную институциональную среду.

Литература

1. Гуриев С. М. Мифы экономики: заблуждения и стереотипы, которые распространяют СМИ и политики / С. Гуриев – 2-е изд. доп., переработ. – М.: ООО «Юнайтед Пресс», 2009. – 296с.
2. Лемещенко П. С. Инновационный пат, или все же нет ничего практичнее теории развития. [Электронный ресурс]: МГУ, 2009. – 19 с.

3. Лемещенко П. С. Политэкономика инновационного развития, или к фундаментальной загадке капитала // Наука и инновации. 2008. № 1. С. 42-50.
4. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Ричард Флорида. – М.: Классика-XXI, 2005. – 419 с.

Регулирующие функции государства: национальное и глобальное измерение под влиянием мирового кризиса

Задорожный Сергей Александрович

*студент 1 курса магистратуры, направление Экономическая теория
Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
экономический факультет, Москва, Россия*

E-mail: zadorozhny_econ@mail.ru

В периоды спадов и кризисов, когда на первый план выходят проблемы мобилизации всех ресурсов для восстановления экономики, возрастает необходимость активного вмешательства государства, призванного предпринимать неотложные меры, в том числе и непопулярные, для поддержания и сохранения на плаву ведущих отраслей экономики. На стадиях оживления и подъёма экономики приоритет отдаётся мерам по стимуляции наиболее перспективных отраслей и предприятий, а также научно-технических инноваций, всемерному поощрению инвестиций путём предоставления государственных и иных гарантий потенциальным инвесторам, создания новых рабочих мест и т.д., в совокупности обеспечивающих конкурентоспособность национальной экономики как внутри страны, так и на международной арене [4]. Государство должно разрабатывать и реализовывать антикризисные программы. Такие программы должны быть направлены на поддержку конкурентоспособности производства. Если в периоды бума такие программы следует ориентировать на увеличение доходов и сокращение расходов, то в периоды кризисов – на уменьшение налогов, страховых и других платежей, чтобы поддержать спрос, расширение расходов на государственные программы, общественные работы и т.д., т.е. на осуществление тех мер, которые призваны обеспечить сохранение рабочих мест и доходов населения. В условиях кризиса ухудшается положение большинства граждан – растёт безработица, уменьшаются доходы работников и пенсионеров, углубляется социальная безработица, уменьшаются доходы работников и пенсионеров, углубляется социальная поляризация, усиливается недовольство тех, кто понёс наибольшие потери. Поэтому государство должно предусмотреть систему мер по смягчению социальных тягот жизни: переносить бремя потерь на богатые слои населения, уменьшать поляризацию доходов; осуществлять широкую программу создания рабочих мест и помощи безработным, малоимущим увеличивать расходы социального характера – на образование, здравоохранение, поддержку науки и культуры; проводить политику социального партнёрства, вырабатывать методы согласования интересов и разрешения конфликтов; претворять в жизнь действенные меры по борьбе с преступностью, коррупцией.

Начавшийся вслед за мировым в сентябре 2008 в России финансово-экономический кризис, темпы которого нарастают от месяца к месяцу, заставляет внести существенные изменения в государственную политику. Как мы выше отметили, во всех развитых странах наиболее пристальное влияние уделяется мерам, связанным с регулированием занятости и доходов населения. Мы также уделим данному вопросу особое внимание.

В сложившихся экономических условиях основными направлениями государственного регулирования экономики в области занятости и доходов населения являются:

- проведение необходимой промышленной политики, политики в сфере услуг и высоких технологий;
- соответствующая адаптация системы образования и подготовки кадров;

- создание условий для обеспечения продуктивной занятости;
- проведение политики «защиты» доходов населения, сохранения их реального содержания и поддержания их покупательной способности в условиях инфляции и обесценения рубля;
- введение мер защиты отечественного товаропроизводителя.

Основными направлениями политики защиты доходов населения и противодействия росту бедности в условиях финансово-экономического кризиса являются:

- увеличение размеров основных социальных гарантий, установленных законодательством РФ и более широкое увеличение социальных трансфертов и расходов;
- проведение ежегодной индексации большей части этих гарантий, прежде всего направленных на поддержку детей, матерей, семей, студенчества, пенсионеров;
- проведение политики «зарплатного паритета, равновесия» между работниками бюджетной и небюджетной сфер (сближение среднего размера оплаты труда бюджетников с размерами зарплаты во внебюджетной сфере).

Вызвавшие кризис причины и в то же время его последствия были настолько широкомасштабны, что они в совокупности со всей остротой поставили проблему реформирования мировой экономики в целом[4]. В качестве главной предпосылки преодоления кризиса, недопущения в дальнейшем подобного развития событий и обеспечения экономической стабильности в мире ведущие экономисты рассматривали достижение согласия всех членов международного сообщества о сотрудничестве и готовности соблюдать правила честной игры в сфере экономики. Таким образом государственное регулирование играет неопределимую роль в период кризиса. Можно отметить, что наше государство, преодолевая трудности, справляется с такой задачей.

Литература

1. Дуканич Л.В. Налоговое стимулирование инноваций в условиях финансово-экономического кризиса // Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение Том 1 под ред. В.П. Колесова и Л.А. Тутова.
2. Мусаев Р.А. Роль государства в формировании стратегических приоритетов инновационного развития в Российской Федерации // Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение Том 1 под ред. В.П. Колесова и Л.А. Тутова.
3. Осадчая И. «Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран» МЭиМО, 2002, №11
4. Разумов А.А. Финансово-экономический кризис и новые стратегии государственного регулирования занятости доходов населения // Инновационное развитие экономики России: ресурсное обеспечение Том 1 под ред. В.П. Колесова и Л.А. Тутова.
5. Феликс Шамхалов «Государство и экономика Основы взаимодействия» учебник «Экономика».1997 г.
6. РАН Институт Мировой экономики и международных отношений «Государство и бизнес: институциональные аспекты» Москва 2006
7. www.glazev.ru/scienexpert/84/ Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов. 21 июля 2009г

Место и роль информации в регулировании экономики

Инина Марина Игоревна

студент магистратуры I г.о.

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,

экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: inina.marina@gmail.com

Наличие асимметрии информации на рынке приводит к его неэффективности и, более того, к неэффективности регулирования рынка в данных условиях. Кризис, связанный с невозвратом кредитов является, фактически, кризисом информации в том смысле, что именно аналитические рейтинговые агентства не смогли предоставить достоверной информации о платёжеспособности заёмщиков. Т.е. имела место асимметрия информации.

Более того, в начале 2000х годов получила распространение система участия сотрудников в прибылях компании и опционные выплаты в качестве зарплаты руководителям. Достаточно подробно их влияние рассмотрено в статье А.Н.Исаенко [Исаенко, 2005, стр.116]. Подобные изменения приводят к искажению информационных сигналов, и модель принципал-агент перестаёт действовать. Менеджеры начинают рисковать репутацией компании в погоне за краткосрочной прибылью, оборачивающейся для них повышением стоимости актива под их владением. Интересы компании в долгосрочном периоде отходят на второй план. Тем не менее, после выхода закона "о реформе бухучёта опционов на акции" в июле 2004 г., когда государство обязало компании отражать реальную (fair value) стоимость финансового инструмента в момент получения прав на опцион, акцию с ограничениями и т.п. в кредите, популярность использования подобных выплат уменьшилась.

В своей статье Г.Б.Клейнер [Клейнер, 2004, стр.39] указывает на необходимость создания эталонных государственных предприятий для увеличения их привлекательности для талантливых молодых людей. Создание данного механизма это создание информационных сигналов для рыночных агентов – то есть дальнейшее развитие информационной экономики и использование её возможностей для регулирования. На мой взгляд, это одна из наиболее важных задач государственного регулирования. Таким образом, информация становится важным фактором, недооценка которого приводит к нежелательным последствиям.

В книге М.Кастельса [Кастельс, 2004, стр.82] рассмотрены бизнес-модели компаний Dell, Citygroup, Nokia, Zara. Если практика онлайн-ведения бизнеса была уникальной в начале 2000х годов, то в настоящее время большинство компаний используют такую схему обратной связи со своими поставщиками и покупателями. Большое распространение получают и информационные системы - такие как ERP.

Итак, сетевая модель - масштабируема, интерактивна (эффективное взаимодействие), имеет преимущество в гибком управлении. Ориентация на потребителя является гарантией конкурентоспособности в условиях новой глобальной экономики, а Интернет - это необходимый инструмент для обеспечения такой ориентации.

Что касается рынка труда, то здесь необходимо сделать акцент на характер образования. А именно на необходимость обучения способности изменять себя, подстраиваясь под меняющиеся условия внешней среды, и способность обрабатывать информацию. Но это принесёт свои плоды лишь при условии коллективного характера труда, свободном, непринуждённом взаимодействии между работниками и руководством. Таким образом, основой новой экономики становится самопрограммирующаяся рабочая сила.

Литература

1. Василевский Э. Информационные технологии: масштабы и эффективность. // МЭ и МО №5, 2006
2. Исаенко А.Н. Системы оплаты и стимулирования руководителей в американских компаниях. // США Канада: экономика, политика, культура №8, 2005
3. Кастельс М. Галактика Интернет (Размышления об Интернете, бизнесе, обществе). Пер. с англ. – Екатеринбург, 2004
4. Клейнер Г.Б, Петросян Д., Беченов А. Ещё раз о роли государства и государственного сектора в экономике. // Вопросы экономики №4, 2004
5. Миненкова Н.В. Электронная торговля: экономические и правовые аспекты. // США Канада: экономика, политика, культура №10, 2005
6. Пороховский А.А. «Вопросы политической экономии» <http://www.econ.msu.ru/ds/1334>
7. Стрелец И. Новая экономика: гипотеза или реальность? // МЭ и МО №3, 2008
8. G.Eskelsen, A.Marcus, W.K.Ferree, The Digital Economy Fact Book 10th Edition (2008-2009), http://www.pff.org/issues-pubs/books/factbook_10th_Ed.pdf
9. J.K.Galbraith, A.Caminis, Challenges of the New Millennium // Finance & Development, December 1999
10. E-commerce broke 3 trillion yuan in turnover last year // People's Daily Online, May 04, 2009 <http://english.peopledaily.com.cn/90001/90776/90884/6650499.html>

Нефть: от инноваций до кризисов
Кикилашвили Кетеван Владимировна
Студентка 4 курса ЭФ МГУ
kikilashvili@gmail.com

Возникновение нефтяной промышленности, потребность в энергии и нефтяных продуктах, неминуемо сопровождалась инновационными внедрениями в данную отрасль. Использование последних технических нововведений давало компаниям конкурентное преимущество в эпоху индустриализации. На рубеже девятнадцатого и двадцатого столетия на месте децентрализованной системы с множеством мелких фирм и духа свободной конкуренции между ними возникает качественно новые промышленные объединения – тресты. Диверсификация и интеграция на всех уровнях нефтяной цепочки от добычи до сбыта готовой продукции приводила к изменению рынка в глобальном масштабе (в начале 1900х годов). Дисциплинированность цен способствовала ускорению технического развития, снижению издержек производства, а так же экономии на масштабе производства. Изначально производители должны были обеспечивать себе рынки сбыта, чтобы нефть, которую они добывали, имела цену, а инвестиции были оправданы. Нефть способствовала беспредельному росту благосостояния благодаря сверхприбыли, но порой обогащение сопровождалось разорением и нефтяные центры превращались в руины. Сложно поверить, что когда-то в России большие масштабы добычи сопровождалась невысокой себестоимостью. Однако, устаревшее оборудование и хаотичная технология эксплуатации скважин привели к неконкурентоспособности российских нефтепродуктов на мировых рынках. Технология нефтедобычи отставала от американской и в техническом оснащении наблюдался спад инженерной мысли и стремление к инновациям было забыто в тяжелые годы, предшествовавшие Первой Мировой Войне.

К концу 1950х годов изменившаяся конъюнктура мирового рынка благоприятно сказалась на нефтяной промышленности Советского Союза, ставшего крупным независимым поставщиком нефти с преимуществом в ценовой политике. Цена нефти поставляемой из СССР была намного ниже цен, предлагаемых международным картелем ОПЕК. Тем не менее, географических и геологических особенностей стран

никто не отменял. Страны, нуждающиеся в инвестициях в наукоемкий сектор для дальнейшего развития отраслей промышленности, неминуемо сталкиваются с природным преимуществом иных стран.

В 1960 Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия и Венесуэла основывают организацию стран – экспортеров нефти – ОПЕК с целью защиты экспортеров, установления оптимального уровня цен и добычи, наведения порядка в общей нефтяной политике. Казалось бы, установившееся равновесие мирового нефтяного рынка было непоколебимо и ему ничего не угрожало и разразившийся кризис 1970-1971гг. оказался стратегической ловушкой для стран-импортеров нефти, осуществивших крупномасштабный переход на применение нефти во всех отраслях экономики. Рост спроса на источник жизненной энергии экономик совпал с ухудшением предложения нефти, что привело к значительному повышению цен. Изначально этот кризис нельзя было считать экономическим, ведь предпосылки носили технический и организационный характер: отказ Сирии разрешить восстановление нефтепровода, уменьшение добычи нефти в Ливии (по распоряжению правительства), отказ алжирского правительства увеличить добычу нефти привели к изменению маршрутов и нехватке танкеров при транспортировке нефти, что позже резко увеличило фрахтовые ставки. И если до этого времени инновациями были озабочены только страны-экспортеры нефти, то импортоориентированные экономики столкнувшись с нехваткой энергии стали разрабатывать стратегические кампании энергосберегающего характера. Так, например, европейские страны (Германия и Франция) стали реализовать план энергоэффективности, расписав энергетическую политику по направлениям экономии энергии, увеличения эффективности использования и поиска альтернативных источников энергии.

Эра углеводородного топлива с 1970-х гг. превратила рынок покупателей в рынок продавцов.

Конфликты на Ближнем Востоке создавали почву для увеличения цен, так например, в 1973 году произошло 70%-ное повышение цен на нефть после установления арабскими странами эмбарго против США. С этого момента ценовые шоки будут преследовать нефтяную экономику. Энергосберегающие технологии, выступив вспомогательным инструментом сокращающим потребление, станут косвенным инструментом в определении маятниковых цен на нефть.

Явившись предметом крупнейших спекуляций, нефть порождает войны, конфликты, нестабильность, потрясения и колебания экономик. Войны в Персидском Заливе меняли цены на нефть и в 1980е, и в 1990е, и даже в начале 2000-хх гг., нефть остается жизненно важным товаром. Развитие экономик и фондового рынка, их пики и падения коррелируются с ценами на нефть. После 2000г. «черное золото» последовательно дорожало, преодолев планки 40, 70, а затем и 100 долларов за баррель. Потребительский бум достиг небывалых масштабов и наиболее успешные страны пострадали от глобального экономического кризиса, начавшегося в США в 2007г. Обрушившиеся цены на сырье показали, что богатые ресурсами страны развиваются менее успешно, чем бедные и подвержены внешним шокам намного сильнее.

В связи с этим, правительствами государств было принято решение о структурном изменении мировой экономики и ее технологической базы. Кризис стал носить инновационный характер. Например, в России стали рассматриваться схемы развития инновационных стратегий с использованием доходов, полученных от продажи сырьевых ресурсов, одновременно смягчающих влияние «ресурсного проклятия».

Инвестиции в науку, диверсификация производства и развитие финансового сектора позволит избежать голландской болезни и перестроить экономику, сбалансировав статьи в бюджете. Который, должен формироваться не только за счет

экспорта и притока иностранных валют в форме инвестиций, которые создают проблемы управления на макроуровне и страх перед снижением цен на сырье.

Страны-импортеры продолжают искать пути преодоления зависимости от экспортеров в альтернативных источниках энергии, в создании новых технологий выработки и потребления энергии.

Литература

1. Шевалье Ж-М. Нефтяной кризис М., 1975
2. Ергин Д. Добыча М., 1999
3. Статьи для ежегодного Доклада о процессах перехода Европейского банка реконструкции и развития, 2009
4. Либ С. Фактор нефти, 2004
5. «Вопросы экономики», №2, 2009

Роль человеческого капитала в становлении «новой экономики»

Кишко Светлана Васильевна

Студентка

*Белорусский государственный экономический университет,
факультет международных экономических отношений, Минск, Беларусь*

E-mail: Svetlana_kishko@mail.ru

Переход мирового сообщества к качественно иному технологическому укладу, базирующемуся на сетевом развитии производства и управления, на массовом использовании информационно-коммуникационных технологий, определяет новую ступень современной цивилизации. В числе ее главных характеристик – усиление роли квалификации, профессионализма и творческих способностей работника как главных характеристик труда и человеческого потенциала.

В рамках становления постиндустриального общества человеческий капитал занял ведущее место в национальном богатстве. Так, например в США на его долю приходится 77%, в Японии – 68%, в Германии – 75%, в России – 50,9% [2, 15]. В Республике Беларусь он не учитывается в статистической отчетности по национальному богатству страны, хотя по экспертным оценкам он составляет 55,4 % национального богатства страны [3, 40].

В новой экономике информация и знания превращаются в главный производственный ресурс. Формой богатства нации становятся информационные ресурсы и знания, источником богатства – производство информации и знаний соответственно. Ключевая роль знаний, возможность их освоения, накопления и использования в обеспечении экономического развития получили широкое мировое признание. Вместе с тем ускорение сроков устаревания знаний, повышение образовательных требований к рабочей силе и предпринимательским способностям, интеллектуализация труда приводят к дальнейшему изменению структуры человеческого капитала в «новой экономике», вносят изменения в процесс его формирования, накопления и условия эффективного использования. Об этом могут свидетельствовать такие факты: если в XIX в. количество научных разработок удваивалось примерно через 50 лет, то к середине XX в. - уже каждые 10 лет, к 1970 году - каждые 5 лет, а в 1990-х годах - каждые 1,5-2 года.

Специалисты подразделяют человеческий капитал на основной и продвинутый (развитый). Ключевыми элементами основного являются здоровье (важнейший, по мнению экспертов, поскольку производительность нездорового человека, естественно, ниже, чем его здорового коллеги) и базовое образование (общая грамотность населения).

Вместе с тем сегодня в развитых экономиках хорошее здоровье и базовое образование уже не являются достаточным условием для граждан, стремящихся к более высокому уровню жизни. «Пропуском» к обеспеченности становится наличие

продвинутого (среднего специального и высшего) образования и гибких профессиональных навыков, приобретаемых в элитных школах, вузах или на фирмах (в рамках разветвленной системы повышения квалификации). Качественная образовательная система, существующая в стране, обеспечивает подготовку высококвалифицированных специалистов (ученых и инженеров), развитие человеческого капитала. Принципиальная новизна современной экономики заключается в том, что важнейшей составляющей социально-экономического развития становятся не любые знания, а знания и информация, овладение которыми требует высшего образования, прежде всего университетской подготовки. Изменяется сам подход к сущности, смыслу и способам приобретения знаний и отбора информации. Новая парадигма образования состоит в том, чтобы не просто передать обучающимся конкретные знания, информацию, а научить их умению адаптироваться к качественно иным условиям хозяйствования и жизнедеятельности в целом, встраиваться в постоянно меняющуюся экономическую, социальную и прочую среду. [2, 16]

Становление «новой экономики» сопровождается ростом спроса на труд высококвалифицированных работников, как главной производительной силы общества, обладающей высшим профессиональным образованием и знаниями, в основе которых лежат достижения науки, в том числе фундаментальной. Причем чем выше доля этой социальной группы в общей структуре занятости, тем, при прочих равных условиях, выше экономический потенциал государства. Это подтверждается следующими данными: в США на 100 тыс. чел. трудоспособного населения в возрасте от 25 до 65 лет 35% имеют высшее образование, в Канаде – 30, Швейцарии – 28, Японии – 21, Германии – 17, Великобритании – 15%. Этим обусловлено первостепенное значение системы образования, подготовки современных высококвалифицированных кадров, как решающего фактора развития экономического потенциала любой страны. [1, 10]

В экономике знаний процесс образования, обучения, самообучения постоянный и неформальный. Сегодня многие компании на обучение тратят до 10% рабочего времени и оценивают это, как возвратные инвестиции. Все чаще слышны слова "самообучающаяся компания" или "учеба длиной в жизнь".

Таким образом, накопленный человеческий капитал составляет основу «новой экономики», является главной движущей силой социально-экономического развития современного общества. Поэтому странам с переходной экономикой необходимо увеличивать объем инвестиций в человеческий капитал, что бы активно включиться в «новую экономику» в качестве полноправных партнеров и участников информационной и экономической международной интеграции. Так как, при низком уровне человеческого капитала инвестиции в высокотехнологичные отрасли не эффективны, долгосрочные инвестиции в человеческий капитал являются самыми перспективными с точки зрения капиталоотдачи.

Литература

1. Удовенко И. М. Человеческий капитал как фактор конкурентоспособности экономики // Белорусская экономика: Анализ, прогноз, регулирование. 2003. №8. С.8-12.
2. Удовенко И.М. Человеческий капитал как основной источник экономического роста Беларуси в XXI веке // Белорусская экономика: Анализ, прогноз, регулирование. 2005. №5. С.13-19.
3. Человеческий капитал в контексте макроэкономической стабилизации и конкурентоспособности национальной (малой открытой) экономики / А.В. Бондарь, М.А. Бондарь, И.В. Корневцев, Л.Н. Маркусенко; Под ред. А.В. Бондаря. Мн.: Ред. газ. «Настаун. Газ.», 2006. 336с.

Потребление, сбережения и экономический рост в России

Колесникова Мария Александровна

студентка

Марийский государственный технический университет.

экономический факультет, Йошкар-Ола, Россия

E-mail: zyulyaev@rambler.ru

Потребление представляет собой наибольший компонент ВВП, и его анализ важен для развития национальной экономики. Конечное потребление домашних хозяйств в 2000-х годах в России составляет 48-49% ВВП. Потребительские расходы домохозяйств (С), прежде всего, зависят от располагаемого дохода (DI). Проведенные нами расчеты на основе данных Росстата показали, что функция потребления в России имеет вид:

$$C = 319,28 + 0,8DI \quad R^2 = 0,99.$$

За предкризисные годы в потребительских расходах домохозяйств произошли значительные изменения, которые соответствуют кривой Энгеля. Прежде всего, в 1,6 раза сократились расходы на приобретение продуктов питания и безалкогольных напитков (в 2001 они составляли с 45,9%, а в 2008 -29,1%) . Однако средний россиянин по-прежнему тратит на продукты питания значительно больше европейского или американского гражданина, что говорит о низком потребительском уровне в стране. Расходы на покупку непродовольственных товаров увеличились на 121,6% (с 34,3% в 2001 году до 41,7% в 2008 году). Увеличились расходы на покупку одежды и обуви. Расходы россиян на одежду и обувь (10,4%) стали такими же, как у англичан, американцев и французов. Выросли расходы на приобретение предметов домашнего обихода и бытовой техники (на 123%), транспортных средств (на 201,3%). Сегодня российскому потребителю известны все современные западные бренды. В отличие от 90-х годов XX века он все чаще делает свой потребительский выбор не между российскими и иностранными товарами, а ориентируясь на определенные бренды. Определяющую роль при выборе фирменных товаров играет соотношение цена — качество. Российским гражданам, живущим в небольших городах и сельской местности, практически не доступны мировые бренды, поэтому они чаще всего покупают товары по более низкой цене и низкого качества. К сожалению, по-прежнему низкими остаются расходы на здравоохранение и отдых (10,6%), что не способствует восстановлению рабочей силы и увеличению продолжительности жизни. Расчеты дифференцированного баланса денежных доходов и расходов населения в 2008 году показали, что расходы на питание у 20% наименее обеспеченных людей составляли 36,8% к расходам 20% наиболее обеспеченных людей и 38,5% к расходам населения в целом. По непродовольственным товарам это цифры соответственно были 7,4% и 9,6%. Экономический кризис свои коррективы в модель потребительского поведения. Приобретение транспортных средств сократилось почти вдвое, бытовой техники на 25-30%.

Поскольку за последнее десятилетие доля расходов домашних хозяйств на конечное потребление в ВВП фактически не изменялась, то они стали сдерживать экономический рост. Наши расчеты показали, что между темпами роста российской экономики (ΔY) и изменением доли расходов домашних хозяйств на конечное потребление (ΔC) существует обратная зависимость, описываемая следующим уравнением:

$$\Delta Y = 106,83 - 189,59\Delta C \quad R^2 = 0,82.$$

Политика государства наряду с реализацией неотложных антикризисных мер, должна быть направлена на снижение дифференциации доходов населения, которая будет способствовать увеличению потребительских расходов домохозяйств.

Часть располагаемого дохода домохозяйств не потраченная на потребление сберегается. В сбережениях россиян в последнее десятилетие также произошли значительные изменения. Прирост вкладов в коммерческих банках за этот период увеличился в 43 раза, в Сбербанке в 6,4 раза, покупка ценных бумаг увеличилась в 2,1 раза. В кризисных 2008-2009 годах население несколько раз меняло свое отношение к сбережениям. Испугавшись плавной девальвации рубля, россияне переводили свои рублевые депозиты в иностранную валюту, что привело к сокращению доли рублевых депозитов в общем объеме депозитов. Сбережения населения являются лишь частью валовых сбережений в стране, которые составляли в 2008 году 13140,1 млрд.рублей. Функция сбережений в России имеет вид:

$$S = -75,32 + 0,32Y \quad R^2 = 0,99$$

Анализ валовых сбережений и склонности к сбережениям требуется как для оценки уровня жизни, так и как оценки источников финансирования инвестиций. Не случайно в развитых странах бережно относятся к сбережениям граждан. Правительства этих стран стараются стимулировать население к осуществлению сбережений, освобождая процентный доход от налога или выплачивая дополнительные премии по сберегательным счетам на длительный срок. Сбережения не являются самоцелью. Они необходимы для инвестиций. Поэтому важно превратить сбережения в инвестиции. В России все большая часть валовых сбережений инвестировались в основной капитал (% в 2000 и 66,7% в 2008 г.). Норма сбережений (s) занимает важное место в моделях экономического роста. В российской экономике взаимосвязь между темпами экономического роста и нормой сбережения описывается уравнением:

$$\Delta Y = 93,02 + 44,01s \quad R^2 = 0,32.$$

Это уравнение свидетельствует о том, что с ростом нормы сбережения увеличивается темп экономического роста. Однако нужно помнить о так называемом «парадоксе бережливости», согласно которому, увеличение сбережений означает сокращение потребления и это может вызвать снижение совокупного спроса и объемов национального производства.

Проведенное исследование показало, что важной предпосылкой ускорения экономического роста является увеличение потребительских расходов и объема сбережений, создание условий для трансформации сбережений в инвестиции.

Литература

1. Иванов В.Н., Суворов А.В. Доходы и потребление российского населения в условиях кризиса //Проблемы прогнозирования. 2009. №6.
2. Никифоров А.А., Антипина О.Н. Миклашевская Н.А. Макроэкономика: научные школы, концепции, экономическая политика/ под общ.ред.д-ра экон.наук, проф. АВ.Сидоровича.- М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008.
3. Суворов А.В. Доходы и потребление населения. Макроэкономический анализ и прогнозирование. М.: МАКС-Пресс, 2001.
4. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики Росси).

Нанотехнологии как перспектива трансформации экономики

Комарова Ирина Павловна

Ассистент

Российская экономическая академия им. Г.В. Плеханова,

Общеэкономический факультет, Москва, Россия

E-mail: komarik_ira@mail.ru

Дискуссии относительно всеобъемлющего воздействия нанотехнологий на современную действительность не новы. Однако стоит четко разграничить реальность и футуристические прогнозы. Способны ли манипуляции на уровне одной миллиардной кардинально изменить современную экономическую действительность. Станут ли эти технологии тем Рубиконом, перейдя который мировое сообщество трансформируется в новый экономический уклад – наноэкономику.

Джеймс Кэнтон, американский специалист Института Глобального Будущего, в своей статье «Зарождающаяся НаноЭкономика: ключевые силы, вызовы и возможности» (J. Canton, 2001, С. 32-34.) рассматривает наноэкономику как результат эволюционного развития экономических систем, и человечества в целом. Наноэкономика, по его мнению, будет строиться не на предыдущем экономическом фундаменте, блоками которого выступали ресурсы и капитал; в его основе будут лежать молекулы, атомы, нейроны и гены.

К похожим выводам приходят и другие современники Кэнтон, Б.Г. Говер (B. G. Gower, 2001, С.33) и К.В. Вест (K. W. West, 2001, С.33), определяющие наноэкономику как новую постиндустриальную экономику, возникшую в результате развития нанонауки и основанную на манипулировании наночастицами, фундаментально воздействующую на товары, услуги, рынки, каналы сбыта, рабочие места и т.д.

Тем не менее, нельзя сказать, что экономика будущего – так называемая «малая» экономика будет идти вразрез основных экономических законов.

В настоящее время, есть все основания полагать, что нанотехнологическое воздействие испытают на себе все без исключения индустрии – в одних это воздействие найдет свое проявление просто в снижении издержек производства, в других позволит значительно повысить производительность, а для третьих станет основой для возникновения и трансформации. Кардинальные изменения затронут индустрию биотехнологий, медицину, фармакологию, авиацию и космос, информационные технологии, металлургию, энергетику.

Встает вопрос и о наличии очевидных последствий нанотехнологической революции для рынка труда. С одной стороны, открываются беспрецедентные возможности для появления целой ниши новых рабочих мест, ориентированных на высококвалифицированных работников.

С другой стороны, если представить, что прогнозы ученых об объединении человеческого мозга и компьютерных разработок станут реальностью, и, как итог, откроются возможности для создания нанороботов, выполняющих все рабочие функции, то очевидным становится вопрос – что останется на долю живущих в таком нанообществе людей. Здесь уже можно будет говорить не только о появлении новой экономической системы – наноэкономики, а о формировании нового типа общества – нанообщества.

В свете вышесказанного, встает вопрос и об очевидной необходимости создания государственной и межгосударственной системы регулирования и контроля нанотехнологий. О важности создания данного механизма говорят многочисленные публикации как в научных работах российских и зарубежных ученых, так и в СМИ.

Таким образом, возвращаясь в экономическую плоскость, можно однозначно заявить, что нанотехнологии станут основой глобальной конкурентоспособности стран.

Этим фактом объясняются те астрономические объемы государственного финансирования, которые направляются на развитие нанотехнологической составляющей экономики.

Как заявил, первый вице-премьер РФ Сергей Иванов, «для инновационного пути развития России разработка и применение нанотехнологий предоставляют реальную возможность создать современную экономику, поднять уровень жизни населения и обеспечить должную безопасность страны. Понимая все это и не желая через несколько лет оказаться на обочине глобальной научно-технической гонки, наше государство готово всемерно поддерживать национальную nanoиндустрию» (

[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.realeconomy.ru/217/526/538/index.shtml?id=1225>).

В России в настоящее время предпринят ряд государственных инициатив, направленных на развитие nanoиндустрии, среди которых особого внимания заслуживает создание в 2007 году Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО), выступающей в роли соинвестора в нанотехнологических проектах со значительным экономическим и социальным потенциалом.

Среди проблем, с которыми сталкиваются nanoинвесторы в целом, и РОСНАНО в частности, можно указать следующие:

1. Высокая стоимость нанотехнологических разработок. Стоимость проектов, как правило, начинается от 3-4 млн. долларов, так как для подобных исследований нужно дорогостоящее оборудование. При этом для эффективного развития нанотехнологий нужны не только разработки, но и инфраструктура.

2. Длительные сроки подобных разработок, делающие эти проекты не привлекательными для инвесторов. По мнению экспертов, многие из направлений нанотехнологий, такие как молекулярные компьютеры и наномашины, еще в течение ряда лет не смогут дать коммерческих результатов.

3. Отсутствие у инвесторов достаточных знаний о нанотехнологиях, что значительно увеличивает риски вложений.

4. Нехватка качественных проектов.

Проведенное исследование показало, что решение проблем нанотехнологического развития экономики должно носить не фрагментарный, а системный подход, направленный на обеспечение выхода nanoпроектов с ранних стадий разработки на стадии коммерциализации и расширения производства nanoпродукции, что в свою очередь будет способствовать завоеванию лидирующих позиций на мировом рынке нанотехнологий и повышению глобальной конкурентоспособности страны.

Литература

1. Canton J. (2001) The Emerging NanoEconomy: Key Drivers, Challenges, and Opportunities // Nanotechnology: Societal Implications—Individual Perspectives, National Science Foundation.
2. Gower B. G. (January 2001) Nanotech goes to work, MIT Technology Review // Nanotechnology: Societal Implications—Individual Perspectives, National Science Foundation.
3. West K. W. (10 September 2001) Nanotechnology heralds reinvention of global economy, Charleston Regional Business Journal // Nanotechnology: Societal Implications—Individual Perspectives, National Science Foundation.
4. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.realeconomy.ru/217/526/538/index.shtml?id=1225>.

Маркетинговая стратегия в изменяющихся рыночных условиях

Куценко Анна Викторовна

Аспирант

*Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
экономический факультет, Москва, Россия*

E-mail: anna.koutsenko@gmail.com

В недавнее время большинство компаний столкнулись с новыми экономическими реалиями. Рецессия, несмотря на все свои негативные последствия, способствует скорейшему пересмотру неэффективных бизнес-моделей и ускорению процесса реструктуризации целых индустрий экономики.

Разработка и реализация успешной маркетинговой стратегии являются неотъемлемой частью эффективного менеджмента. Маркетинговая стратегия поддерживает общую стратегию бизнеса. Часто бывает, что основная маркетинговая функция не отражает корпоративные цели. Или же компания использует бизнес-модель, которая не соответствует изменяющимся рыночным условиям и той среде, в которой она конкурирует. Во избежание ослабления положения компании на рынке, следует рассматривать маркетинговую модель, корпоративную стратегию и рыночное окружение как единый комплекс, основные компоненты которого сбалансированы.

Маркетинговая модель выхода на рынок (go-to-market model) базируется на трёх элементах: потребитель, продукт и маркетинговый канал [4]. Чтобы удовлетворять своим бизнес целям компании, как правило, делают акцент на 1-2 элементах из трёх. При фокусировании на продукте производство и инновации способствуют воплощению корпоративных целей, определяют действия компании на рынке и роль основных подразделений. При концентрации на развитии маркетингового канала расширение самого канала, правильный менеджмент и достижение эффективности становятся факторами, определяющими прибыльность и результативность. Компания распространяет различные продукты через множество каналов, и роль маркетинга состоит в том, чтобы настроить их таким образом, чтобы извлечь максимальную выгоду и укрепить бренд фирмы. Фокусирование на потребителе, его желаниях, потребностях и их удовлетворении в свою очередь даёт толчок развитию продукта и маркетингового канала.

Выбор одного из трёх элементов, которому необходимо уделить особое внимание, зависит от уровня зрелости рынка, на котором функционирует компания.

Рынок запуска нового продукта – быстрорастущий рынок с большими перспективами и относительно стабильной средой, основная цель – создание спроса, что требует фокусирования на продукте. На *переходном к фазе роста этапе* – рынке с большей конкуренцией и ожиданиями, следует сконцентрироваться на развитии маркетинговых каналов. *Зрелый рынок* с замедляющимися темпами роста предполагает баланс трёх элементов, при этом компания, поддерживая сильные стороны – продукт и маркетинговый канал, должна уделять большее внимание потребителям. И наконец, *фаза упадка рынка* отражает конец жизненного цикла товара и требует усилий по созданию новых, более жизнеспособных товаров.

В контексте перехода от одного этапа развития рынка к другому, стратегическая роль маркетинга также должна эволюционировать. При фокусировании на продукте маркетинговая функция заключается в коммерциализации и поддержке продукта. В случае смещения акцента в сторону канала распределения, маркетинг направлен на поддержание многоканального взаимодействия и координации. При концентрации усилий на покупателе маркетинг способствует максимальному удовлетворению потребностей потребителей.

Не только зрелость рынка имеет значение, но также состояние экономики в целом. Очевидна разница между рынками развивающихся и развитых стран. Так, на развивающихся рынках требуется улучшение свойств продукта и совершенствование маркетингового канала, на развитых во главу угла ставится потребитель. В более зрелом окружении стратегия во многом состоит в укреплении бренда.

Исследование показало, что рынки отличаются по своему потенциалу роста, уровню и интенсивности конкуренции и ожиданиям. Компании-лидеры стараются трезво оценить текущую рыночную ситуацию и соответствующим образом подстроить свою маркетинговую стратегию. В современном мире успешной является такая маркетинговая модель, которая отвечает корпоративным целям компании и в случае необходимости способствует их пересмотру с тем, чтобы изменяющаяся стратегическая позиция создавала бы новые конкурентные преимущества.

Литература

1. Аакер Д.Ф.. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений. М.: Эксмо. 2007.
2. Данченко Л.А. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах под редакцией, 3-е издание. М.: Маркет ДС. 2008.
3. Юданов А.Ю. Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач. М.:Кнорус. 2008.
4. Tinkering with the Go-to-Market(ing) Model. Executive Agenda XII, Number 1. ATKearney's publication.
5. Reeves M. and Deimler M.S. Thriving Under Adversity. Strategies for growth in the Crisis and Beyond. The Boston Consulting Group publication. May 2009
6. <http://viewswire.eiu.com/> (Economist Intelligence Unit).

Научная рента как экономическая категория и хозяйственный механизм

Макаревич Екатерина Александровна

Аспирант

*Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов,
общеэкономический факультет, Санкт-Петербург, Россия*

E-mail:katya.makarevich@gmail.com

В настоящее время необходимость перехода к экономике, основанной на знаниях, становится все более очевидной для большинства стран. Это является единственно возможным способом сохранения и повышения конкурентоспособности на мировом рынке в условиях глобализации.

Производство, распределение и использование научных знаний составляют основу новой экономической системы (Дынкин, 2004, с.46). В таких условиях они становятся не только фактором производства, вклад которого в создание прибавочного продукта значителен, но и рентообразующим ресурсом, т.к. удовлетворяют условиям редкости и ограниченности рыночного предложения. Результатом является существование научной ренты, под которой будем понимать дополнительный доход субъектов научной деятельности, обусловленный уникальностью результатов интеллектуального и творческого труда и их распространением в обществе.

Распространение научных знаний может осуществляться либо с помощью их непосредственной передачи в ходе образовательного процесса, либо за счет реализации продукции, произведенной с использованием результатов исследований и разработок, а также усовершенствования соответствующих технологий в ходе инновационного процесса. Соответственно, можно в общем объеме рентных доходов от научной деятельности можно выделить две составляющие:

- научная рента, образующаяся в результате научно-образовательной деятельности и проявляющаяся в форме доплат за научные степени и звания, а также доходов от объектов авторского права;

- научная рента, образующаяся в результате научно-инновационной деятельности и проявляющаяся в форме выплат, связанных с коммерциализацией результатов исследований и разработок как объектов промышленной собственности.

В соответствии с таким делением, можно определить конкретные условия образования научной ренты для каждой из данных составляющих. Для образования рентных доходов в форме доплат за научные степени и звания и выплат по объектам авторского права необходимо наличие институционально оформленных отличий в квалификации научных работников и четкая спецификация авторских прав, соответственно. В случае рентных доходов в результате научно-инновационной деятельности требуется, чтобы результаты исследований и разработок прошли этап коммерциализации, а также права на них как на объекты промышленной собственности были четко специфицированы.

Отличия научной ренты от других видов рентных доходов связаны с тем, что источником ее образования является нематериальное благо.

Во-первых, в отличие от других видов рентных доходов, научная рента образуется не в результате естественной ограниченности (неэластичности) предложения рентообразующего ресурса, а за счет установления обществом искусственных ограничений на его использование, в частности, закрепления прав на объекты интеллектуальной собственности.

Во-вторых, образование рентных доходов в сфере науки и инноваций связано не с необходимостью последовательно вовлекать в производство менее эффективные факторы производства и их комбинации, а с растущими темпами научно-технического прогресса и появлением все более эффективных технологий. Схожие процессы можно наблюдать и в сфере образования: повышение профессионального уровня профессорско-преподавательского состава, обусловленное ростом интеллектуального развития общества в целом приводит к установлению более строгих требований к квалификации работников. Т.е. для обеих разновидностей научной ренты сам рентообразующий ресурс изменяется качественно.

В-третьих, особенностью рентных доходов от научно-образовательной и научно-инновационной деятельности является то, что они создают для экономических субъектов стимулы к данным видам деятельности и таким образом обеспечивают воспроизводство самого рентообразующего ресурса – научных знаний. В результате существование научной ренты оказывает положительное влияние на экономическое развитие общества, что требует от государства обеспечения условий для ее образования и присвоения.

В рамках совершенствования экономической политики на основе развития рентных отношений можно выделить два направления:

- увеличение рентной составляющей в доходах преподавателей, ученых и разработчиков, обладающих высоким уровнем научной квалификации (повышение размера доплат за научные степени и звания, а также гарантии соблюдения прав авторов научных публикаций);

- обеспечение рентных доходов организациям, осуществляющим научную деятельность (четкая спецификация прав собственности на результаты исследований и разработок, в том числе, финансируемых из бюджетных средств, а также установление выплаты авторского вознаграждения как существенного условия при заключении лицензионных договоров).

Проведение такой политики создает для субъектов научной деятельности возможность получения долгосрочного дохода без целенаправленного осуществления

предпринимательской деятельности, что способствует концентрации ученых непосредственно на исследовательской работе.

Таким образом, эффективно и стабильно функционирующая система рентных отношений в сфере образования, науки и инноваций, которая соответствующим образом закреплена в общественных и экономических институтах, является одним из приоритетных направлений формирования экономики, основанной на знаниях, и способом обеспечения конкурентных преимуществ в условиях глобализации.

Литература

1. Дынкин А.А., Иванова Н.И., Грачев М.В. и др.(2004). Инновационная экономика / Под ред. Дынкина А.А. и Ивановой Н.И. – М.: Наука, 2004.
2. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. (2005). Институциональный анализ интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005.
3. Козырев А.Н. (1997) Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро-М, 1997.
4. Яковец Ю.В. (2003). Рента, антирента, квазирента в глобально-цивилизационном измерении / Ю.В. Яковец. – М.: Академкнига, 2003.

Экономическая эффективность коммуникационной деятельности фирмы.

Макаров Никита Николаевич

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,

факультет государственного, Москва, Россия

E-mail: nikita_makarov@mail.ru

Во все времена продавцы использовали различные средства привлечения внимания покупателей для того, чтобы увеличить число продаж, а значит, и выручку. Финансовый кризис 2008-2009гг. заставил предпринимателей по-другому взглянуть на расходы, затрачиваемые на коммуникацию между производителем и потребителем, одним словом рекламу. Если в условиях растущей экономики многие фирмы не считают деньги или пользуются некоторыми интуитивными правилами формирования рекламных бюджетов, то в кризисных условиях ограниченных финансовых возможностей остро встаёт вопрос оптимизации данных затрат в сложившихся условиях рынка.

Проведенное исследование показало, что необходимо оценивать не только коммуникационную эффективность рекламы (охват аудитории, число контактов, побуждение потребителя к покупке), но и экономическую эффективность – как влияют рекламные затраты на уровень продаж, а значит, и выручку производителя. Для этого были рассмотрены модель Дорфмана-Штейнера (статическая модель максимизирующая прибыль монополиста), модель Шмалензи (доработка модели Дорфмана-Штейнера для олигополистического рынка), модель Стиглера (рассматривающая рекламу как средство предоставления информации), модель Нельсона (выделяющая свойство рекламы рассказывать потребителю о появлении новых товаров на рынке и его основных характеристиках), модель Багуэла и Рэмея (предполагающая полную неинформативность реклама) [1], более сложная модель Быкадорова [3] (для максимизации валовой выручки, максимизация конечного уровня деловой репутации («гудвилла»), минимизации общих затрат используется метод Динкельбаха дробно-линейного программирования). Выбор же был сделан в пользу модели Нерлава-Эрроу [4], т.к. она обобщает результаты простых моделей для динамического случая, т.е. учитывает эффект рекламных затрат предыдущих периодов на настоящий уровень продаж и эффект настоящих рекламных затрат на будущие продажи (накапливание и амортизация нематериального актива – деловой репутации или «гудвилла»), также она учитывает дополнительные параметры рынка, в качестве которых в нашем случае

выступают доходы потребителей, к тому же она позволяет произвести необходимые расчеты доступными методами.

Впервые в ходе исследования был рассчитан оптимальный уровень деловой репутации или «гудвилла» и рекламных затрат для ООО «Хонда Мотор Рус» в сложившихся условиях российского рынка с помощью модифицированной модели Нерлова-Эрроу с помощью эконометрических методов на основе помесечных данных отчетности выбранной компании за 2006-2008гг. включительно, а также данных Центрального Банка России [5] и Федеральной Службы Государственной Статистики [6]. Было выявлено, что компания недостаточно уделяет внимания рекламе своей продукции, т.к. реальные затраты на рекламу были ниже рассчитанных оптимальных. Более того, при проведении данного исследования было также выявлено, что норма амортизации «гудвилла», предписываемая правилами бухгалтерского учета ("Деловую репутацию" амортизируют "путем равномерного уменьшения ее первоначальной стоимости в течение двадцати лет, но не более срока деятельности организации" (п. 29 ПБУ 14/2000)), отличается от фактической цифры, полученной в ходе расчетов по данным отчетности компании. Что можно объяснить тем, что в понятие «деловой репутации» включается не только эффект рекламы, но и патенты, изобретения, консультационные услуги, исследования и т.п., увеличивающие стоимость компании. В нашей же модели нам необходимо выделить «гудвилл», получаемый непосредственно за счет рекламы товара, что приводит нас к важной проблеме в современной экономике – оценке нематериальных активов.

Таким образом, используя оценки ожидаемого уровня продаж, уровня доходов потребителей, а также цену на продукцию, устанавливаемую фирмой, можно рассчитывать оптимальный уровень рекламных затрат в будущие периоды, что очень важно и актуально в сложившихся неблагоприятных условиях экономического кризиса, когда компаниями приходится работать с ограниченными бюджетами.

Литература

1. Вурос А., Розанова Н. «Экономика отраслевых рынков.» - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2000 – 253с.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ «О рекламе» — М., 2006
 - I. Bykadorov, S. Funari, E. Moretti, A. Ellero. A fractional optimal control problem for maximizing advertising efficiency. Department of Applied Mathematics, University of Venice. Working Paper Series. Working Paper n. 158/2007. November 2007. ISSN: 1828-6887
3. M. Nerlove, K. J. Arrow. Optimal advertising policy under dynamic conditions. *Economica*. 1962. V. 29. P. 129-142.
4. www.cbr.ru (Центральный Банк России)
5. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России).
6. www.tns-global.ru (TNS Gallup Media - исследовательская компания в области СМИ и рекламы)

Роль человеческого капитала в формировании национального богатства

Мухачева А.Н.

студентка

Башкирский государственный университет, экономический факультет,

г. Уфа, Россия

E-mail: m_nastya@mail.ru

Понятие национального богатства является одним из самых дискуссионных в экономической теории. В ходе развития экономической науки представление о национальном богатстве постоянно менялось, однако до сих пор нет однозначной

трактовки национального богатства и нет единого подхода к определению его структуры. Национальное богатство эволюционировало от понимания богатства как суммы материальных благ (узкая трактовка) к пониманию его как совокупности материальных и нематериальных благ (расширительная трактовка). Однако ввиду недостаточной разработанности и отсутствия необходимой статистической информации в практике управления применяется только узкая трактовка национального богатства. Концепция национального богатства рекомендованная СНС-93 и принятая статистическими органами России, может быть кратко представлена следующим образом: *национальное богатство* – это сумма чистой стоимости капитала институциональных единиц – резидентов данной страны, по состоянию на какую либо дату. В рамках концепции, предлагаемой специалистами Всемирного Банка, основными элементами национального богатства являются природный капитал, производственный капитал, человеческий капитал.

Проблема включения человеческого капитала в состав национального богатства становится все более дискуссионной. Многие специалисты признают необходимость рассмотрения человеческого капитала как элемента национального богатства, однако, в основном это пока только теоретические разработки и экспериментальные расчеты. Признается, что реализация предлагаемых подходов включения человеческого капитала в состав национального богатства в официальной статистике пока весьма затруднительна.

Существует несколько подходов к трактовке человеческого капитала в экономической науке. Наиболее общепринятой является определение человеческого капитала как имеющийся у человека запас знаний, здоровья, навыков, профессионального опыта, здоровья, психологических мотивов, которые используются индивидом для получения дохода. Применение понятия «человеческого капитала» позволяет понять роль социальных институтов, выяснить не только социальные параметры, но и провести экономический анализ влияния социального фактора на рыночную экономику. Рассматривая человеческий капитал как составную часть национального богатства, обычно подчеркивают его значимость, поскольку размер национального богатства напрямую зависит от качества населения, т. е. его интеллектуального уровня, нравственных устоев, культуры, морали. На современном этапе решающую роль в общественном развитии играет оценка человеческого капитала, его качественного увеличения и повышения отдачи. Разработка и реализация национальной стратегии развития трудового потенциала могло бы способствовать повышению конкурентоспособности экономики, росту производительности труда и социальной стабильности государства и общества.

Значимость человеческого капитала как элемента национального богатства особо возрастает в условиях информационного общества и становится наиболее важным, поскольку именно он оказывается основой конкурентоспособности, экономического роста и эффективности. Оценка человеческого капитала как элемента национального богатства может способствовать изменению отношения к нему не как к издержкам, а как к активам и, следовательно, более грамотному и эффективному его использованию. Становится очевидным, что отсутствие инвестиций в человека ведет к экономическому отставанию.

Россия обладает значительным образовательным и высокоразвитым научным потенциалом. Однако в 90-ые годы произошло резкое снижение инвестиций в развитие науки и образования. Улучшение ситуации возможно путем увеличения объемов инвестирования, привлечения к научным исследованиям способной молодежи, заинтересовывая проведением интересных и нужных стране и людям исследований, достойными заработками, возможностями улучшения жилищных условий.

Соотношение элементов национального богатства определяет экономическое развитие страны. Для достижения высокого уровня развития экономики, политика государства должна быть направлена, прежде всего, на развитие и эффективное использование человеческого капитала.

Литература

1. Бухвальд Е.М. Воспроизводство национального богатства (теория и методология исследований) М.: 1994. – 399 с.
2. Иванов Ю.Н., Казаринова С.Е., Карасева Л.А. Основы национального счетоводства. Учебник.-М.: ИНФРА-М.2007.- 480 с.

Социальный капитал и экономический рост

Никишина Елена Николаевна

студентка

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,

экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: elena.nickishina@gmail.com

Исследователи не одного поколения пытались дать ответ на вопрос, «в чём кроются причины богатства народов». Неоклассическая теория и предположение о рациональном поведении человека достаточно хорошо объясняют, как устанавливаются цены, и функционирует рынки. Тем не менее, в рамках этой теории остаётся нерешённым вопрос, почему в странах со сходными природными и географическими условиями уровень душевого дохода и темп экономического роста значительно различаются.

В последние два десятилетия резко возрос интерес учёных к социальному капиталу. По определению Всемирного банка, социальный капитал - это институты, взаимоотношения и нормы, качественно и количественно определяющие социальные взаимодействия в обществе⁶.

При анализе социального капитала исключительно важным является выявление индикатора, который бы адекватно оценивал его вне зависимости от национальной специфики. Регулярно проводимое обследование мировых ценностей обеспечило исследователей таким показателем. Им стал уровень доверия населения, который выявляется при ответе на вопрос: «Как вы считаете, можно ли доверять людям в целом, или следует быть осторожным, имея дело с другими людьми?»

Эконометрические исследования, проведенные на основе пространственных выборок, предоставляемых Обследованием Мировых ценностей, позволяют подтвердить ряд гипотез:

- В стране с более высоким уровнем доверия при прочих равных условиях более вероятен высокий уровень ВВП на душу населения.
- Более высокий уровень доверия способствует увеличению инвестиций и экономическому росту.
- Доверие отрицательно связано с уровнем безработицы и инфляции в стране.
- С ростом равномерности распределения дохода увеличивается доверие населения.

Положительное влияние социального капитала на благосостояние страны объясняется тем, что межличностное доверие ведет к снижению транзакционных издержек, оно упрощает процесс переговоров при коллективных действиях, а также уменьшает склонность людей к оппортунистическому поведению.

Существует множество свидетельств того, что социальный капитал оказывает значимые эффекты на здоровье населения, а также тесным образом связан с уровнем

⁶ The World bank на <http://www.worldbank.org/>

преступности в регионе и качеством образования. Тем не менее, критики этой концепции утверждают, что чрезмерное развитие социального капитала может мешать росту благосостояния населения.

Анализ панельных данных за период с 1980 г. по 2004 г. подтверждает эту точку зрения. Построенная модель позволила выявить, что экономический рост в целом негативно связан с ростом доверия у населения. Этот эффект в значительной степени вызван особенностями выборки, в которой значительную долю занимают развитые страны с достаточно высоким уровнем доверия. При этом если исключить из наблюдений страны, входящие в ОЭСР, можно увидеть, что в развивающихся странах с изначально низким уровнем социального капитала, напротив, рост доверия приводит к экономическому росту.

В настоящее время социальный капитал – противоречивое и динамично развивающееся понятие. Известно, что социальный капитал оказывает значимое влияние на многие сферы жизни общества. Тем не менее, увеличение социального капитала в стране не обязательно влечёт за собой рост благосостояния населения. Поэтому при проведении политики, направленной на формирование социального капитала, важно учитывать изначальный уровень доверия среди населения страны.

Литература

1. Knack S., Keefer P. Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross country Investigation // Quarterly Journal of Economics, 1997, vol.112 n.4.
2. Roth F. Does Too Much Trust Hamper Economic Growth? // Kyklos, 2009, Vol.62 n.1, 103-128.
3. Halpern D. Social Capital. Polity Press, 2008.

Изменение роли государства под влиянием процесса глобализации

Орлова Мария Алексеевна

Соискатель

Российская экономическая академия имени Г.В.Плеханова

Кафедра экономической теории, Москва, Россия

E-mail: M_Sabanova@hotmail.com

Среди всех прочих характеристик, присущих современному этапу развития мировой и национальных экономик, наиболее существенным является влияние фактора глобализации мирового развития. Экономические, культурные, финансовые, стратегические и экологические последствия глобализации способствуют как сближению, так и разделению интересов различных стран и народов; влекут за собой как размывание национального суверенитета и территориального принципа политической организации, так и стремление к их укреплению.

Одной из центральных тем дискуссий и публикаций в области глобализации является вопрос о судьбе государства. Разброс мнений здесь простирается от точки зрения о закате эры национального государства и его отмирании до точки зрения о том, что государство является истинным глобализатором.

На всей планете государства намеренно или против своей воли уступают свою власть финансовым институтам и отказываются от своего права регулировать экономику в интересах всего общества. Однако, на наш взгляд, сегодняшнее положение государств на международной арене, обусловленное вызовами глобализации, является следствием не ослабления государства, а того, что государство, столкнувшись с реалиями глобальных процессов, оказалось неподготовленным к деятельности в новых условиях.

Сегодня на глобальных рынках государство нередко становится всего лишь одним из участников, чьи обязательства в виде валюты, облигаций, залоговых и долговых обязательств и прочих ценностей и бумаг котируются наряду с обязательствами частных фирм и игроков. Глобализация по сути есть и причина, и следствие возросшей

транснациональной подвижности факторов производства - компаний, финансового капитала, технологий и других факторов, которые в поисках максимальной эффективности их приложения стали свободно перемещаться через границы. Государства, вместо усиления мер по контролю за этими перемещениями, фактически вступили в конкуренцию за их привлечение на свою территорию, путем предоставления льгот в виде налоговых послаблений, гарантий секретности банковских операций, снижения порога социальных обязательств и других поблажек.

Таким образом, глобализация, будучи в ее нынешнем представлении плодом неолиберальных подходов к осмыслению и управлению процессами глобальной интернационализации и интеграции мирового хозяйства, естественным образом поставила под вопрос ставшую привычной в современном обществе роль государства. Сторонники либеральной модели глобализации утверждают, что она опережает способность и возможность национального государства осуществлять адекватную новой среде экономическую и социальную политику. По их мнению, государство становится анахронизмом и поэтому должно постепенно отказываться от привычного макроэкономического регулирования и сложившейся практики социальных расходов, сосредоточившись на решении задачи устранения барьеров на пути международных потоков товаров и капиталов. То есть трансформация национальной экономики в частицу глобальной сама по себе ставит вопрос о государстве, о его необходимости, месте и функциях.

Другой подход связан со спецификой этой проблемы в лидирующей стране. Либерализм всегда выгоден более сильной лидирующей стране. Родиной политики фритредерства – сегодняшней либерализации – была Великобритания – лидер раннеиндустриального развития. Сегодняшняя либерализация – это знамя американской экономической экспансии. Развитые страны продуцируют новые, не известные нам еще десять лет назад экономические и неэкономические методы, препятствующие выходу национальной компании на мировой рынок: от тарифных и нетарифных ограничений до борьбы в международных судах и арбитражах. Государство сильной страны добивается от более слабых партнеров большей открытости, т.е. сокращения мер государственной поддержки и защиты, будучи уверенным, что встречной экспансии не будет. Это то, что развивающиеся страны называют двойным стандартом. Это и есть другой срез проблемы места и роли государства в глобализирующейся экономике.

Однако следует отметить, что Европа, в отличие от США, не склонных, в силу своего положения, что-либо менять в вопросах государственного регулирования и самого статуса государства, к проблеме государства и глобализации отнеслась иначе. Именно европейские страны продвинулись больше всего в разработке альтернатив либеральной модели глобализации, в том числе в вопросах роли государства. Они, прежде всего, пришли к пониманию того, что функции государства в рыночной системе должны измениться с трансформацией последней в глобальную рыночную систему. Основным смыслом этих изменений в том, что с помощью государства можно более органично обеспечить интеграцию национальных экономик в глобальные рынки, сообща и скоординированным образом встретить вызовы этих рынков, в частности вызовы глобальной конкуренции, передать на наднациональный уровень те функции, которые могут выполняться ими эффективнее национальных государств.

В том, что касается сегодняшнего представления о соотношении рыночного и государственного регулирования в условиях глобализации, мнению автора созвучны слова Президента МБРР Дж. Вульфенсена: «...хорошее правительство – это не роскошь, а жизненная необходимость. Без эффективного государства устойчивое развитие, и экономическое, и социальное, невозможно» (Вульфенсен, 1997). Автор разделяет мнение отечественных и зарубежных экономистов, полагающих, что к числу методов корректировки правил глобальной конкуренции на внутреннем рынке в интересах

граждан и деловых кругов страны относятся: «национальный контроль над природными ресурсами и ключевыми отраслями экономики, защита внутреннего рынка и интересов отечественных товаропроизводителей на рынке внешнем, ограничение иностранных инвестиций в жизненно важных для реализации национальных интересов сферах, предотвращение финансовых спекуляций, проведение активной политики стимулирования научно-технического прогресса и инвестиционной активности, государственный контроль за денежной системой и управление эмиссионным доходом, эффективный валютный контроль. Это, наконец, выращивание предприятий – национальных лидеров, конкурентоспособных на мировом рынке и играющих роль «локомотивов» экономического роста» (Глазьев, 2002, С. 34).

Конечно, глобализация в основе своей процесс прогрессивный и не нужно относиться негативно к глобализации в целом. Но из этого не следует, что любая страна должна как можно скорее включиться в этот процесс, пойдя на всеобъемлющую либерализацию. Несмотря на бурное развитие глобальных процессов, современное мировое хозяйство продолжает оставаться неоднородным: регионы земного шара по-прежнему существенно различаются по социальной структуре, политическому строю, уровню развития производительных сил и производственных отношений, характеру, масштабу и методам международных экономических отношений.

Литература

1. Вульфенсен Дж. Государство в меняющемся мире. Отчет о мировом развитии за 1997 г. Международный банк реконструкции и развития // Всемирный банк, 1997
2. Глазьев С. Для России неприемлемо положение периферийной страны // Русский предприниматель. Янв. 2002. С. 34.

Возрастающая роль БРИК в мире

Пелевина Ксения Александровна

Аспирант

*Саратовский государственный социально-экономический университет, Саратов,
Россия*

E-mail: KseniaPelevina@yandex.ru

Страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) являются крупнейшими центрами экономического роста и обладают значительным интеграционным потенциалом в своих регионах. Стремительное развитие экономик позволяет назвать БРИК одним из наиболее перспективных объединений. На начало 2010 г. на долю входящих в БРИК экономик приходилось более 23,4% (16,44 трлн долл.) мирового ВВП по паритету покупательной способности, 13,6% (3,29 трлн долл.) общего объема мировой торговли и почти 45% (3,16 трлн долл.) мировых валютных резервов [4].

Китай уже превратился в третью крупнейшую экономику мира после Евросоюза и США, а Индия быстрыми темпами догоняет Японию, четвертую крупнейшую экономику в мире. ВВП России по паритету покупательной способности превысил размеры экономик Франции и Италии и уже практически равен ВВП Великобритании [1].

Изменилась и структура мировой экономики. Сегодня развивающиеся страны доминируют во многих отраслях промышленного производства. Так, Китай и Индия стали ведущими поставщиками массовой продукции – от электроники и текстиля до автомобилей и судов. Постепенно Бразилия становится важным экспортером аграрной продукции. На долю России приходится почти четверть мировой нефте- и газодобычи. К тому же страны БРИК стали крупными экспортерами капитала, который идет, в том числе, и на финансирование дефицита платежного баланса США и других развитых стран.

Мировой кризис только усилил взаимное притяжение стран БРИК, сделав их ядром процесса реформирования глобальной финансовой архитектуры, начиная с изменений в

Международном валютном фонде (МВФ). Так, страны БРИК призвали к незамедлительным действиям в отношении распределения голосов и представительства развивающихся стран в МВФ. Сейчас доли квот стран БРИК в этом фонде выглядят следующим образом: Китай — 3,66 %, Россия — 2,69%, Индия — 1,89%, Бразилия — 1,38% [3]. Подобное положение дел не устраивает страны, вес которых в мировой экономике становится все более ощутимым.

В 2010 г. Народный банк Китая купит облигации МВФ в размере около 50 млрд долл. в виде специальных прав заимствования [2]. Китаю это предоставляет безопасный инструмент инвестирования. В то же время повышает способность МВФ в плане помощи странам-членам этой организации, особенно развивающимся и странам с переходной экономикой. Это вариант противодействия глобальному финансовому кризису, мера содействия более раннему восстановлению глобальной экономики.

Реформировать страны БРИК хотели бы и в ООН, чтобы повысить эффективность этой организации для результативного реагирования на современные глобальные вызовы. При этом ставится цель повысить роль Индии и Бразилии в международных делах.

Необходимо развитие региональных резервных валют, диверсификация валютной системы и возможность постепенно переводить расчеты по части сделок в национальные денежные единицы.

Таким образом, у БРИК – несмотря на различия в политических, экономических и финансовых системах – есть хорошие перспективы и значительный потенциал, позволяющий стать новым мощным экономическим сообществом, с которым будут вынуждены считаться уже устоявшиеся международные институты.

Литература

1. Кокшаров А. От семерки к двадцатке // Эксперт. 2008. № 46. С. 24.
2. Вэн Чжаоли Подъем Китая полезен для всего мира // Китай. 2009. № 11. С. 38.
3. <http://k2kapital.com/news/fin/665654.html> (дата обращения 20.11.2009).
4. <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> (дата обращения 22.02.2010).

Валютные союзы в мировой экономике: история, современность и перспективы

Понин Филипп Александрович

Аспирант

*Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
экономический факультет, Москва, Россия*

E-mail: ponin@bk.ru

Успешное введение в 1999 г. единой европейской валюты – евро – вызвало новый всплеск интереса к теме экономической интеграции, и в частности к теме формирования и функционирования валютных союзов.

На сегодняшний день, помимо Еврзоны, можно выделить три крупных действующих валютных союза, в рамках которых используется единая, уникальная для данной группы стран, валюта. Как по размеру, так и по степени экономической интеграции государств-участников, зона евро на сегодняшний день не имеет аналогов.

Таблица – характеристики наиболее крупных действующих и формирующихся валютных союзов, 2008 г.

Объединение	Страны, шт., (%)	Год формирования	Население, млн., (%)	ВВП, млрд. долл США, (%)	Площадь, тыс. кв. км., (%)
Центральноафриканское валютно-экономическое сообщество	6	1945	40,1	77,4	3020
Западноафриканский Экономический и Валютный союз	8	1945	92,1	68,6	3506
Восточнокарибский Валютный Союз	8	1965	4,5	0,6	3

Еврозона	16	1999	328,6	9265,4	2403
Совет Сотрудничества Арабских Государств Персидского Залива	6	2013**	40,3	1103,2	1032
Восточноафриканское сообщество	4	2015**	124,9	61,0	1818
Доля валютных союзов в мировых показателях в 2008 г.	(20%)	-	(6,9%)	(15,5%)	(6,0%)
Доля валютных союзов в мировых показателях к 2015 г.	(25%)	-	(9,4%)	(17,4%)	(7,9%)
Мир	192***	-	6 707	60 690	148 940*

Источник: составлено автором на основе данных World Bank, International Monetary Fund, European Central Bank, CIA Factbook.

Примечания: ВВП указан в ценах 2008 г. по текущим курсам.

* - площадь поверхности суши; ** - введение единой валюта запланировано на указанный срок;

*** - количество стран-членов ООН.

Ожидается, что в ближайшие пять лет произойдет формирование новых валютных союзов в Восточной Африке и на Ближнем Востоке; процесс перехода на единую валюту в рамках этих союзов в значительной степени опирается на европейский опыт.

Тенденции последних лет позволяют говорить о росте интенсивности интеграционных процессов, что в частности выражается в формировании новых валютных союзов. Анализ формирующихся валютных союзов и их сравнение с Еврозоной показали, что, при выполнении ряда условий, переход на единую валюту в рамках этих союзов является экономически оправданным.

Литература

1. Chown J. F. A History of Monetary Unions. London: Routledge, 2003.
2. Mongelli P. "New" Views on the Optimum Currency Area Theory: What is EMU Telling US? [Электронный ресурс] / European Central Bank, 2002. — Режим доступа: <http://www.ecb.int/> — Загл. с экрана.
3. Optimum Currency Areas: New Analytical and Policy Developments / Bleijer, M. et al // International Monetary Fund. 1997.
4. The Gulf Cooperation Council Countries. Economic Structures, Recent Developments and Role in Global Economy [Электронный ресурс] / Strum M. et al // European Central Bank, 2008. — Режим доступа: <http://www.ecb.int/> — Загл. с экрана.
5. <http://www.eac.int/> (East African Community).

Центральный Банк России на современном этапе: его функции в развитии банковского дела

Пономарева Марина Валериановна

студент

Волжский гуманитарный институт (филиал) ГОУ ВПО Волгоградский

Государственный Университет,

экономический факультет, Волжский, Россия

E-mail: patahontas8@mail.ru

Целью работы является исследование деятельности Центрального банка Российской Федерации, его функций в развитии банковской системы на современном этапе и предложения по решению выявленных проблем.

Центральный Банк Российской Федерации является мощнейшим центром кредитной системы нашей страны. Его роль очень велика и в условиях нынешней экономики она продолжает возрастать. В настоящее время деятельность Центрального

банка России приобретает огромное значение, поскольку от его эффективного функционирования и правильно выбранных методов, посредством которых он осуществляет свою деятельность, зависит стабильность и дальнейший рост экономического потенциала страны, отдельных секторов экономики, а также укрепление позиций на международном рынке [5].

В данной работе проводится анализ банковской системы России, который позволил выделить ряд проблемных моментов в данной области:

Слабая развитость банковской филиальной сети;

Большое число мелких региональных банков, с небольшой величиной уставного капитала;

Присутствие на рынке оказания банковских услуг одного крупного, практически государственного банка, сосредоточившего 80% всех финансовых ресурсов этого сектора [3];

Высокая доля участия государства в банковской системе;

Высокая концентрация банковской системы в Центральном регионе страны;

Малый масштаб банковской системы страны (соотношение совокупных активов банковской системы России с величиной ВВП составило на 1.01.2007г. 52,8%. Это свидетельствует о том, что российская банковская система в настоящее время не выдерживает пороговое значение ключевого индикатора экономической безопасности, который должен находиться на уровне 80 – 100%), низкая степень её капитализации вследствие низкого уровня монетизации экономики страны [4];

Непопулярность банковских институтов вследствие низкой степени доверия к ним населения (так в США коэффициент степени доверия к банковской системе поддерживается на уровне 83%, а в Великобритании на уровне 104%) [2];

Неразвитость рынка кредитования нефинансового сектора экономики;

Высокий уровень процентных ставок по кредитам;

Высокая норма резервирования обязательств коммерческих банков;

Узость задач, выполняемых Центральным банком страны;

Недостаточность средств у банковского сектора для финансирования крупных инфраструктурных проектов.

Существует ряд возможных решений данных проблем:

укрепление национальной банковской системы, опорой которой должно стать региональное развитие крупных федеральных банков, способных предоставлять услуги своим клиентам по всей стране;

приход крупных федеральных банков в большинство российских регионов будет способствовать усилению конкуренции на региональном уровне, внедрению новых продуктов и развитию уникальных услуг;

упрощение процедур кредитования банками малого и среднего бизнеса, в частности облегчения процедур предоставления небольших по объему ссуд [1];

Существенным шагом со стороны правительства в развитии рынка банковских услуг должно быть создание более благоприятных условий для консолидации, слияния и присоединения кредитных организаций. В этих целях правительство должно осуществить следующие мероприятия:

принять законодательные и нормативные правовые акты, обеспечивающие существенное ускорение и удешевление процедуры реорганизации кредитных организаций путем слияния и присоединения;

предусмотреть в законодательстве положения, устанавливающие, что право требования досрочного исполнения денежных обязательств имеют только кредиторы – физические лица.

Такой порядок позволит обеспечить условия для сохранения присоединяющей или созданной в результате слияния или преобразования кредитной организацией

ликвидности и платежеспособности. Ещё одним положительным эффектом слияния банковских учреждений для обычного потребителя будет увеличение универсальных – более надёжных банков, способных оказывать полный спектр услуг своим клиентам.

А содействие Банка России и Правительства РФ в реализации перспективных направлений по увеличению капитализации российских банков должно способствовать её ускоренному росту и преодолению пороговых значений экономической безопасности уже к 2012 году.

Литература

1. Полфреман Д., Форд Ф. Основы банковского дела. М.: ИНФРА-М. 2003.
2. Россия в цифрах. Краткий статистический сборник / Госкомстат. Россия. М. 2007.
3. Сагитдинов М.Ш., Марданов Р.Х., Коцегулова И.Р. О необходимости статистического подхода к разработке концепции развития банковской системы России // Деньги и кредит. 2006. NO. 7.
4. Саркисянц А.Г. Сравнительные характеристики развития банковской системы России и других стран // Финансы и кредит. 2007. NO. 4.
5. Фетисов Г.Г., Лаврушина О.И., Мамонов И.Д. Организация деятельности центрального банка / Под общ. ред. Г.Г. Фетисова. М.: КНОРУС. 2006.

Проблемы формирования теоретической парадигмы экономики культурных индустрий (на примере рынка книг)

Растягаева М.А.

студентка

Уральский государственный университет им. А.М. Горького, экономический факультет, Екатеринбург, Россия

E-mail: rastyagaeva.mary@mail.ru

Появление необходимости комплексного изучения и описания процессов, относящихся к деятельности субъектов, которые занимаются производством культурных благ, было связано прежде всего с активным развитием культурных индустрий во второй половине XX века, изменением потребительского статуса этих благ. Под культурными благами следует понимать те товары и услуги, которые требуют вклада человеческой креативности, содержат символическую информацию и порождают интеллектуальную собственность (по методологии ЮНКТАД). В общем виде уже это определение обозначает основные дискуссионные, проблематичные точки построения системной экономической теории культурных индустрий.

Конкретизация темы от культурных индустрий в целом до рынка книг связана с методологической асимметрией современной экономической теории: разработанность тем, касающихся исполнительских искусств, кино и музыки, значительно больше относительно остальных отраслей. Ученые единогласно отмечают крайнюю скудность исследований по рынку книг, причины чего остаются до конца неясными, поскольку значимость данного сектора как в национальной экономике, так и в мировой не стоит недооценивать. Согласно данным ЮНКТАД, среди других категорий культурных благ книги в международной торговле занимают 3,84% за 2005 г., а прирост объемов продаж (экспортно-импортные операции) в первое пятилетие XXI века составляет 6,20%. Необходимо отметить (для решения поставленной задачи очертить круг проблем, связанных с формированием теоретической парадигмы) еще и особенность, относящуюся к конкретизации темы: мы рассматриваем в данном случае отдельный отраслевой рынок, который подразумевает не только книгоиздание, но и книгораспространение.

Обратимся к кругу проблем, связанных с культурным благом – книгой – как готовым продуктом, уже попавшим к потребителю.

Во-первых, встает вопрос об измерении человеческой креативности. На сегодня на основе сравнительных характеристик культурных благ по этому основанию существует классификация культурных индустрий, но она служит лишь косвенным методологическим основанием для сбора и обработки данных по экономике культуры. Это модель концентрических кругов, разработанная Европейской комиссией. Согласно этой классификации, книгоиздание находится в так называемом «ядре», которое характеризуется относительно большей концентрацией креативности, вложенной в благо. Возникает некоторая неясность относительно того, как определить вклад творческой способности; более эффективного способа, чем экспертная оценка, не придумано, но существуют ограничения этого метода и неопределенность для моделирования экономических процессов на книжном рынке.

Во-вторых, измерение влияния содержания символической информации может влиять на спрос на книги в связи с тем, что потребитель изначально соотносит её со своим социальным статусом, гендерной и возрастной принадлежностью примет/не примет решение о покупке. В данном случае зависимость спроса от цены окажется непоказательной, иногда и невозможной; а проблемность создания регрессионных моделей будет связана с трудностью определения факторов, определяющих символическую информацию

В-третьих, важен процесс создания авторских прав с точки зрения влияния на благосостояние субъектов экономических отношений. Национальные правовые системы функционируют по-разному; если в США имели место прецеденты пресечения доступа к культурным благам (имею в виду дело Шона Феннинга, создавшего систему обмена музыкальными файлами Napster), то возникает закономерный вопрос о вероятности возникновения судебного разбирательства в России. Таким образом, что касается благосостояния субъектов авторских прав, то можно лишь сказать о незначительном увеличении, остальной прирост благосостояния придется на пользователей созданным благом. Здесь огромное влияние на рынок книг оказывает дигитализация, которая вносит некоторые «искажения» в экономические процессы, поэтому этот фактор также необходимо учитывать при моделировании.

Существует также и проблемы, связанные с национальной культурной спецификой: это прежде всего некоторые ограничения относительно различий в отношении к книге как потребительскому благу; в связи с этим исследователи предпочитают строить свои модели по отдельно взятой экономике, не создавая модели, отвечающие в среднем по всем на поставленные вопросы.

Таким образом, мы выделили наиболее сложные проблемы, связанные со спецификой культурных благ, а именно, измерением «культурного» компонента. Дискуссионность этих вопросов измерения и моделирования в конечном счете должна привести к созданию более или менее однородного методологического поля экономической теории культурных индустрий, тем более что на сегодня существуют такие модели, как концепция М. Адлера, модель Б. Япа, Я.Ровендала и М.Веделя.

Литература

1. Долгин А. Экономика символического обмена. – М.: Инфра-М, 2006. – 632 с.
2. Лукша П. Экономика культуры – штрихи к науке нового века/ Лукша П// Неприкосновенный запас. – 2003. – №6.- Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nz/2003/6/luksha.html>
3. Яп Б., Ровендал Я., Ведель М. Использование метода транспортных издержек для сравнения потребительской ценности конкурирующих организаций культуры / Экономика современной культуры и творчества: Сборник статей. – М.: Фонд научных исследований «Прагматика культуры», 2006. – С. 97-116.

4. Beck J. The sales effect of word of mouth: a model for creative goods and estimates for novels [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.springerlink.com/content/m0113k452v71120j/fulltext.pdf>
5. Creative economy report 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=9750&intItemID=13978&lang=1>
6. Ringstag V., Løyland K. The demand for books estimated by means of consumer survey data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.springerlink.com/content/n042lt0422636q76/fulltext.pdf>

Эволюция взглядов на категорию «новая экономика»

Решетникова Мария Леонидовна

Студент

Тюменский государственный университет,

Международный Институт Финансов, Управления и Бизнеса, Тюмень, Россия.

E-mail: roo.mashka@rambler.ru

Сегодня в мире происходит становление качественно новых явлений, получивших названия: глобальная экономика, экономика знаний, информационная экономика, виртуальная экономика, новая экономика.

Формирующаяся глобальная экономика, являясь внешней средой развития хозяйственной системы России, перестала иметь только количественное измерение. Она представляет собой экономику особого качества. В связи с этим возникает неотложность целенаправленного воздействия на процесс структурных преобразований с тем, чтобы формирующаяся структура национального хозяйства в наибольшей степени отвечала передовым тенденциям развития в XXI в. и обеспечила России достойное место в мировом хозяйстве.

Важнейшей мировой тенденцией формирования современного общества является переход от сырьевой и индустриальной экономики к так называемой «новой экономике», базирующейся на интеллектуальных ресурсах, наукоемких и информационных технологиях. [4] С течением времени понятие «новой экономики» претерпевало изменения, преобразовывалось и дополнялось. Наиболее важные вехи в истории становления категории «новая экономика» представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные этапы становления категории «новая экономика»

Период	Характеристика
1960 годы	<p>В преддверии появления термина «новая экономика» сформировалось понятие постиндустриального общества. Постиндустриальное («постэкономическое») содержание означает структурный сдвиг в сторону науки как непосредственной производительной силы и сферы услуг; выход на первый план научных знаний, информации, духовных благ; становление всеобщего научного труда как творческой деятельности; решающее значение социально-духовных потребностей и т.д. Все эти характеристики способны сформировать целостную систему категорий «новой экономики» постиндустриализма.</p> <p>(амер. социологи Д. Рисмен и Д. Белл)</p> <p>К числу факторов развития относятся уже не земля, рабочая сила или капитал, а информация. Постиндустриальное, («постэкономическое») общество имеет своей основой качественно другой технологический базис и другую структуру экономики и получает наименование «информационного общества», «общество информатики и высокой</p>

	технологии», «общества услуг», «новой экономики» и т.п. (Ф. Махлуп, США и Т. Умесао, Япония). [4]
1980-е годы	Термин «новая экономика» использовался для описания экономики, которая в большей степени опирается на сферу производства услуг, чем на сферу производства товаров.
1990-е годы	Термин «новая экономика» стал использоваться в отношении высокотехнологичной экономики. (В.Мельянцев) [1] Сущность «новой экономики» состоит в увеличении экономических стимулов технологических изменений (рост доли расходов на НИОКР в общем объеме ВВП). (П. Ромер) [3]
1993-95 годы	К Интернету обращаются бизнес и средства массовой информации. При этом экономика выходит на новый качественный уровень, возникает понятие информационных потоков, которые вступают в тесное взаимодействие с производством и финансовой сферой экономической деятельности. В США бум создания высокотехнологичных Интернет-компаний. [6]
1998 год	«Новая экономика» характеризуется, прежде всего, глобальным характером происходящих изменений, оперированием неосвязаемыми благами: идеями, информацией и взаимоотношениями; «новую экономику» отличает тесное взаимопереплетение и взаимодействие отдельных ее сегментов. Таким образом, создается новый тип рынка и общества, деятельность которых основывается на сетевом принципе. (К. Келли) [5]
Первое десятилетие XXI века.	Термин «новая экономика» трактуется как синоним постиндустриальной ступени развития, в которой органически переплетаются традиционный сектор экономики с новыми элементами, придавая всей системе принципиально новое качество. Новые явления, возникшие в мировой экономике – это «новая цивилизация, в которой «неоэкономика» является лишь одной из составляющих». (Олвин и Хайди Тоффлер) [7] Под «новой экономикой» (в узком смысле слова) понимается совокупность различных изменений, возникающих в современной индустриальной экономике, под влиянием высоких технологий на экономическое окружение, что ведет к изменению отдельных макроэкономических параметров. (И.А.Стрелец) [3] «Новая экономика» - совокупность различных изменений, которые ведут к изменению в целом экономической системы. Понятие «новой экономики» не ограничивается развитием высокотехнологичных отраслей в отличие от «старой, индустриальной экономики», где определяющее значение имели традиционные отрасли. Речь идет не только о структурных, но и качественных изменениях экономики. Экономическая наука должна видеть прежде всего экономические начала в экономике, а не функционально технологические. (проф. Ю.М. Осипов) [2]

Таким образом, «новая экономика» в широком смысле представляет собой экономику принципиально нового качества, где изменяется отношение человека (не только как экономического субъекта) к общественному и личному труду, ко времени, к бизнесу, к новым технологиям, к образованию (которое становится закономерным, постоянным и естественным процессом), к знаниям, к творчеству и т.д.

«Новой экономике» присущ целый ряд принципиальных отличий, что позволяет говорить об изменении отдельных макроэкономических параметров как на внутреннем рынке, так и в международном масштабе. «Новая экономика», бесспорно, на сегодня явление неоднозначное и в значительной степени противоречивое. Ряд важнейших вопросов и по сей день остается дискуссионным, до конца нерешенным. Большинство стран современного мира, в том числе и Россия, находятся только на пути к «новой экономике».

Литература

1. Мельянцев В. Информационная революция – феномен новой экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2001. №2. С.6
2. Переворот в экономике и науке / Экономическая теория на пороге XXI века. 5. Неэкономика / Под ред. Ю.М.Осипова, В.Г.Белолипецкого, Е.С.Зотовой. М.: Юристъ, 2001. С.7
3. Стрелец И.А. Новая экономика и информационных технологий. М.: Экзамен, 2003. с. 137-138
4. Экономическая система нового типа: Учебное пособие / Г.П.Журавлева, Н.Н. Мильчакова, О.Н. Галюта. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2008. С. 78-82
5. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten radical Strategies for a Connected World. N.Y., 1998. P.2
6. Mann C.L. Global Electronic Commerce. Washington, DC: Institute for International Economics, 2000. P.25
7. Walt Street Journal. 2001. March 29.

Генезис теории фирмы в контексте смены целевых ориентиров

Сапожникова Анна Геннадьевна

аспирант

*Ростовский государственный строительный университет,
институт экономики и управления, Ростов-на-Дону, Россия*

E-mail: ann_sapozhnikova@mail.ru

Представление о фирме как микрохозяйствующем субъекте изменялось в исторической ретроспективе. Фирма в рамках неоклассики представляет собой производственную единицу, являющуюся мелким хозяйствующим субъектом, устанавливающим равновесные цены и объемы на рынке продукции, главной задачей которой является максимизация прибыли. Прибыль в концепции неоклассики воспринимается как форма выражения результативности, эффективности работы фирмы.

В противовес неоклассической теории фирмы для объяснения возникновения и существования фирм как целостных коллективов работников в условиях воздействия внешней и внутренней среды был разработан институциональный подход. Толчком развития институциональной теории фирмы послужило укрупнение производства в 30-е годы XX века, когда финансирование фирм осуществлялось множеством собственников. Из этого следует, что в крупных компаниях в связи с резким усложнением технологии управления, требующей все больших специальных знаний, и распылением акционерного капитала произошло отделение прав собственности от функций управления [2]. В 60-е годы XX века получила приоритетное развитие теория бихевиоризма, являющаяся составной частью институциональной теории. В рамках бихевиористского направления

институционализма доказывается, что прибыль является не единственным показателем, отражающим результаты деятельности фирмы. Прибыль дополняется такими параметрами, как объем продаж, темп роста фирмы и др. Также здесь обосновывается то, что на результат деятельности фирмы существенное влияние оказывает поведенческая составляющая, формируемая под воздействием престижа, власти, профессионального успеха и общественного положения управляющего. В начале 80-х годов получило развитие еще одно направление институциональной теории фирмы – эволюционизм. В эволюционной теории фирма рассматривается как один из объектов в среде подобных объектов. По мнению «эволюционистов» именно сложившиеся правила, а не слепое стремление к максимизации прибыли во всех ситуациях и при всех условиях определяют характер принимаемых решений.

Исторические и технологические события привели к тому, что на сегодняшний день ведущей формой бизнеса является корпорация. Основными чертами корпорации являются: крупный, диверсифицированный характер бизнеса; ориентация на долгосрочную перспективу; социальная направленность бизнеса; инновации и технологические новшества; внутренняя и внешняя институциональная среда; внешние и внутренние заинтересованные лица [3]. Появление данной формы организации бизнеса было обусловлено потребностью в привлечении дополнительного капитала с целью увеличения «стоимости» самого бизнеса компании. Таким образом, целевой функцией корпорации является не максимизация прибыли или минимизация транзакционных издержек, а стабильный рост бизнеса, обеспечивающий безопасное развитие для всех социальных групп, имеющих отношение к корпорации.

Теоретические подходы к исследованию природы компании в дальнейшем в связи с усиливающимися процессами глобализации и динамизации хозяйствования, когда постиндустриальные тенденции становятся определяющими и возрастает роль новаторства и интеллектуальных ресурсов как важнейших факторов развития, привели к признанию стоимостной мотивации как единственно возможной в данных условиях. Следовательно, «стоимость» сегодня становится главным результирующим показателем, который отражает эффективность работы компании и позволяет определить перспективы развития компании в будущем.

Стоимостной подход отражает качественное изменение в идеологии и оценки принятия управленческих решений экономическим субъектом. Он позволяет перейти от традиционного анализа финансовых результатов за определенный период и их сопоставления с аналогичными параметрами в прошлом к долгосрочному прогнозу денежных потоков и непрерывному мониторингу опережающих нефинансовых индикаторов. Стоимостной подход к управлению фирмой показывает возможности моделирования будущим, формирует оценки современного состояния с точки зрения будущего развития, и тем самым нацеливает бизнес на долгосрочное движение.

Применение стоимостного подхода, на наш взгляд, имеет некоторые преимущества по сравнению с традиционным подходом.

Во-первых, повышение «стоимости», выражающееся в росте ее капитализации, становится той целью, ради достижения которой становится возможным объединение усилий всех заинтересованных лиц фирмы и заключение оптимальных компромиссов. Во-вторых, стоимостной подход позволяет выделить ключевые факторы стоимости (т.е. те самые 20% показателей, которые, согласно «принципу Парето», определяют 80% стоимости компании) и на их основе создать оптимальную для конкретной фирмы систему управления бизнесом. В-третьих, стоимостной подход требует осуществления постоянного и максимально полного мониторинга деятельности фирмы, что значительно повышает качество и эффективность принимаемых решений (за счет предоставления руководителям и ключевым специалистам действительно оптимального объема, структуры и формата информации, необходимой для принятия решений). В-четвертых,

стоимостной подход позволяет оптимально сочетать долгосрочные и краткосрочные цели бизнеса путем сочетания показателей стоимости и экономической прибыли. В-пятых, использование ключевых факторов стоимости позволяет определить не только все точки «роста», но также учесть все затраты и риски ведения бизнеса компании. В-шестых, управление стоимостью компании предполагает такую систему материальной компенсации сотрудников компании, которая будет напрямую «привязана» к размеру стоимости, созданной каждым сотрудником компании (путем определения, планирования и контроля ключевых факторов стоимости в «зонах ответственности» сотрудников компании). Когда материальное вознаграждение наемных работников компании «привязано» к соответствующим ключевым факторам стоимости, они становятся материально заинтересованными в их оптимизации, следовательно – в максимизации стоимости, создаваемой в их «зонах ответственности», а значит и в максимизации стоимости всей компании [1;4].

Таким образом, проведенный анализ теорий фирм позволяет сделать вывод о том, что на сегодняшний день фирму целесообразно рассматривать с позиции институционализма, в рамках которого фирма - это крупная корпорация, являющаяся полноценным институтом экономики, способная формировать внутри себя корпоративные институты, результирующим критерием деятельности которой является стоимость, позволяющая учесть требования всех заинтересованных лиц.

Литература

1. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики, 2002, № 10.
2. Коуз Р. Экономика организации отрасли: программа исследований // Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.
3. Львов Д.С., Гребенников В.Г., Ерзнкян Б.А. Институциональный анализ корпоративной формы предприятия // Экономическая наука современной России, 2000, № 3-4.
4. Миргородская Е.О. Глобальный финансовый капитал. М.: Магистр, 2007.

Экспериментальная экономика как одно из наиболее перспективных направлений исследований **Сафронова А.В.**

Студентка бакалавриата

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, Экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: avsafroнова@gmail.com

На современном этапе становления экономической науки изучение рациональности поведения с точки зрения психологии завоёвывает всё больший интерес среди экономистов. В этих условиях зародилось направление экспериментальной экономики, основой которой стали труды Вернона Смита, Дэниэла Канемана и Амоса Тверски.

Один из основных экспериментов Вернона Смита – воссоздание условий биржевых торгов – был призван доказать гипотезу о том, что рыночное равновесие быстрее достигается при более пологих кривых спроса и предложения.

Эксперименты Канемана и Тверски проводились с целью подтвердить гипотезу о несрабатывании инвариантности, о несклонности индивида к риску, о различном восприятии индивидом затрат и потерь, о нарушении аксиоматики рационального поведения.

Полученные исследователями результаты были несколько раз проверены в ходе серии экспериментов среди студентов экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Первым проводился эксперимент с моделью живых биржевых торгов,

созданный по аналогии с экспериментом В. Смита, в результате которого мы не вполне убедились в верности его гипотез, а именно в том, что равновесие действительно быстрее достигается при пологих кривых спроса и предложения, и возможно из-за разобранных ошибок.

Вторым проводилось анкетирование, разработанное в соответствии с серией экспериментов Д. Канемана и Э. Тверски, по итогам которого мы в большинстве пришли к тем же результатам, что и учёные. Относительно подтвердилась гипотеза о несрабатывании инвариантности, оправдалось предположении о несклонности индивида к риску при выборе возможностей выигрыша и склонности к нему при выборе возможностей проигрышей. Также подтвердилась разница в восприятии затрат и потерь и соответствующая разница в моделях поведения. Удалось обнаружить влияние фреймов на выбор индивида как причину нарушения аксиоматики рационального выбора.

В целом можно сказать, что изучение работы выдающихся учёных-экономистов, а также организация и проведение собственных экспериментов помогли глубже понять необходимость развития экспериментальной экономики как важного направления экономической науки, а также подтвердили возможность критического подхода к изучению теории экономикс.

Литература

1. Бернштейн П. Против богов. Укрощение риска. – М.: ЗАО «ОЛИМП-БИЗНЕС», 2006 – 400 с.
2. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы. Психологический журнал. 2003. №4, стр.31-42
3. Смит В. Экспериментальная экономика. – М.: ИРИСЭН, 2008 – 808 с.

Проблема иностранных инвестиций: Россия - Китай.

Севергина Диана Сергеевна

студент

Томский политехнический университет, экономический факультет, Томск, Россия

E-mail: dia_sergeevna@sibmail.com

Важнейшим условием выхода на положительную динамику темпов экономического роста является наращивание инвестиций в основной капитал. И мировой опыт говорит о том, что для этого необходимо использовать не только внутренние, но и иностранные инвестиции (ИИ).

Как известно, кризис отразился на экономике большинства стран, но в разной степени. Для анализа можно выделить Россию и Китай, которые наряду с существенными различиями имели достаточно много общих черт в экономической динамике и, прежде всего, довольно большие темпы экономического роста. Сохранилась ли эта сходность в условиях самого кризиса и, прежде всего в аспекте интересующей нас проблемы – прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Анализ показывает, что можно выделить несколько существенных аспектов этой проблемы.

1. Нулевые годы XXI века характеризовались для обеих стран довольно высокими темпами роста иностранных инвестиций. И хотя в абсолютных объемах объем ИИ существенно различался в пользу Китая, но к началу 2008 года Россия впервые опередила Китай по объему их привлечения. Экономический кризис вызвал падение ИИ в большинстве стран. Так, приток ПИИ сократился в 2009 г. ~ на \$500 млрд. – до 1,2 млрд.; по прогнозам в 2010 г. они вырастут ~ до \$1,4 млрд. а в 2011 – до \$1.8 млрд. ПИИ в развитых странах упали на 46,2%, в развивающихся - на 38,6%, в Китае - на 21%. В России падение было более сильное: Прямые инвестиции в Россию упали ~ на 45% до \$6,1 млрд.[1].

2. Китай использовал привлечение ПИИ для модернизации своего производства и вывода технологий на мировой уровень. Это осуществлялось посредством создания

производства крупнейшими компаниями мира. Так, в стране созданы производственные мощности 132-х из 200 крупнейших индустриальных компаний мира, вклад которых в промышленной производство в до кризисном 2007-м году составил 30,9% [2]. Как известно, доля крупнейших мировых компаний в промышленном производстве России ничтожно мала. Наши компании привлекли в Россию за последние годы довольно много иностранных финансовых (портфельных) инвестиций, которые не дошли до реального сектора экономики. Именно поэтому в период кризиса лучше среди развивающихся экономик выстояли те, кто привлекал ПИИ.

3. В мире известны разные способы и механизмы использования самых передовых достижений науки и технологий в производстве, в том числе такой, как инновационное копирование. Китай в этом отношении является мировым лидером. Не так давно это была страна с самыми неразвитыми технологиями. Сегодня это лидер по производству многих видов техники (в качестве примера можно привести тот факт, что недавно Китай вышел на первое место по производству автомобилей, опередив всех лидеров автомобилестроения). Элемент копирования здесь наблюдается в чистейшем виде. В России этот опыт используется слабо.

4. В мире давно используются различные формы привлечения ПИИ, среди которых наиболее эффективны особые экономические зоны, Технопарки, бизнес-инкубаторы. Известно, что Китай – это страна, где этот мировой опыт использовался в полной мере. В России же все находится в основном в стадии благих пожеланий, заявлений и т.д. Пример этому томская технико-внедренческая зона.

5. К сожалению, инновационные составляющие нашей экономики не очень развиты, что затрудняет привлечение ПИИ. По оценкам в настоящее время в России только около 6% промышленных предприятий можно охарактеризовать как инновационно-активные. На последнем инновационном форуме, проходившем в Томске (февраль 2010 г.), довольно основательной критике были подвержены наши крупнейшие олигархи именно за их невосприимчивость к инновационному развитию. Но только конкретные стимулирующие меры со стороны государства, а не призывы и даже угрозы, могут изменить ситуацию в сторону вложения средств в инновационный бизнес. Как известно, основой инновационного развития является не только импорт, но и высокотехнологический экспорт, который не только приносит доходы в бюджет, но и формирует имидж страны для притока ПИИ. По оценкам российский высокотехнологический экспорт составляет примерно \$2-3 млрд. В Китае сумма достигает \$500 млрд. Мы пока делаем только первые шаги в этом направлении. При том, что базовые, исходные условия для этого в России были гораздо лучше, чем в Китае. (довольно развитая наука, около 140 тысяч выпускников инженерно-технических факультетов вузов с очень неплохим качеством образования, наличие своих природных ресурсов и т.д. могли бы составить основу экономического прорыва).

6. Безусловно, наибольший интерес у инвесторов вызывают отрасли, которые являются для России стратегическими и требуют особого разрешения правительственной комиссии. Но, к сожалению, процесс получения разрешений для инвестиций в эти отрасли настолько зарегулирован, что интерес к ним, к сожалению, в последнее время падает. В Китае же ситуация прямо противоположная.

Таким образом, использование иностранных инвестиций и вложение собственных капиталов за рубежом являют собой важный мост, соединяющий международный и внутренний рынки. Двусторонние потоки внутренних и иностранных инвестиций помогут проявить сравнительные преимущества как внутри страны, так и за рубежом, и, кроме того, позволят достичь взаимной выгоды и общего выигрыша. Россия имеет все необходимые объективные условия для ускорения этого процесса.

Литература

1. Кравченко Е. Капитал меняет предпочтения. // Ведомости. - 18 сентября 2009 г.
2. Иноземцев В. Учиться у Китая. // Ведомости. – 19 октября 2009
3. <http://www.china-business-today.ru>

Взаимодействие фискальной и монетарной политики: оптимальный консерватизм и независимость центрального банка

Солдатова Екатерина Николаевна⁷

Аспирант, преподаватель

E-mail: EkaterinaL1@yandex.ru

Дементьев Андрей Викторович

Старший преподаватель

E-mail: dementiev@hse.ru

Шульгин Андрей Георгиевич

Старший преподаватель

E-mail: shuan@mail.ru

В работе исследуется проблема взаимодействия фискальной и монетарной политики в условиях, когда правительство определяет приоритеты проводимой центральным банком (ЦБ) политики. Существующая в России практика взаимодействия фискальных и монетарных властей характеризуется наличием общей цели – стабилизации инфляции, а также набора «ведомственных» целей – управление валютным курсом, как в случае ЦБ, и стимулирование экономического роста, как в случае Правительства. Кроме того, особенностью взаимодействия двух властей в России является возможность фискальной власти оказывать воздействие на монетарную власть, определяя (к примеру, на заседаниях Правительства) «степень первоочередности» задачи борьбы с инфляцией по отношению к прочим целям монетарной и фискальной политики.

Целью данного исследования является выработка рекомендаций относительно выбора оптимальной институциональной конфигурации взаимодействия фискальных и монетарных властей. Конкретные меры в области валютной и монетарной политик формулируются на основе разработанной теоретической модели, учитывающей несимметричный характер взаимодействия между Правительством и ЦБ в России.

В настоящей работе представлена теоретико-игровая модель взаимодействия фискальных и монетарных властей, в которой предпочтения ЦБ и правительства отличаются не только параметрами соответствующих целевых функций, но и составом включаемых в них целевых переменных. Монетарные власти стабилизируют инфляцию и обменный курс, а фискальные – инфляцию, ВВП и объем госрасходов. При такой постановке задачи, применение ставшего уже традиционным понятия «степени консервативности» правительства и ЦБ становится невозможным³. Вместо него, вводится термин «мера консервативности», которая показывает степень предпочтительности достижения цели по инфляции, относительно остальных целей фискальных или монетарных властей. Мера консервативности монетарных властей напрямую связана с понятием независимости ЦБ. Кроме того, предполагается, что правительство имеет возможность формировать предпочтения монетарных властей через определение параметров целевой функции ЦБ, что является особенно важным, с точки зрения описания российской действительности. Рассматриваются варианты одновременного принятия решения игроками, а также случаи фискального и монетарного лидерства при различных комбинациях целевых значений инфляции и валютного курса.

⁷ Государственный университет – Высшая школа экономики, факультет экономики, Москва, Россия

Теоретический анализ модели показал, что, в зависимости от соотношения целей по валютному курсу и инфляции, оптимальными являются следующие формы взаимодействия правительства и ЦБ, а также режимы монетарной политики:

- фискальное лидерство (ситуация, когда правительство обладает преимуществом первого хода в процессе принятия решений) при режиме таргетирования инфляции со стороны ЦБ, что предполагает наличие у монетарных властей единственной цели по инфляции;

- форма взаимодействия правительства и ЦБ не имеет значения, а оптимальным является режим таргетирования валютного курса, или режим смешанного таргетирования, при котором монетарные власти стремятся к достижению цели как по валютному курсу, так и по инфляции.

Оптимальным выбором в случае России является один из следующих вариантов: (1) полностью независимый ЦБ концентрируется исключительно на валютной политике, или (2) частично независимый и «в меру» консервативный ЦБ одновременно заботится и об инфляции, и о валютном курсе, оптимальные значения которых найдены в модели. Применительно к проводимой до кризиса в России политике, повышение консерватизма и предоставление большей независимости Банку России способствовало бы снижению инфляции, ради которого, правда, пришлось бы допустить укрепление национальной валюты и несколько пожертвовать целью экономического роста, но в этом и отражалось смещение акцентов в политике, наблюдаемое в 2007 и первой половине 2008 годов.

Литература

1. Центральный банк Российской Федерации, Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики, 2000-2008 гг.
2. Лозгачева Е. Н., Дементьев А. В., Шульгин А. Г. Оптимальный консерватизм и независимость центрального банка в условиях взаимодействия фискальной и монетарной политики // Препринт WP12/2007/08. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 92 с.
3. Лозгачева Е. Н., Шульгин А. Г., Эконометрическое тестирование основных принципов монетарной политики ЦБ РФ // Тезисы 28-ой Международной школы-семинара им. Шаталина. Воронеж, 2005.
4. Hughes Hallett, A., Weymark, D. Independence before Conservatism: Transparency, Politics and Central Bank Design // German Economic Review. 2005, №6 (1). p. 1 – 21.
5. Hughes Hallett, A., Weymark, D. Independent Monetary Policy and Social Equity // Economic Letters. 2004, № 85. p. 103 – 110.

Информационная экономика и подготовка студентов экономических специальностей.

Соловьев Михаил Николаевич

Аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,

экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: Michael-solovyov@mail.ru

Высшее образование играет одну из ключевых ролей в развитии инновационной деятельности связанной с информационными технологиями (ИТ). Для создания инноваций в информационном секторе экономики требуются специалисты- выпускники ВУЗов, обладающие соответствующими знаниями и навыками. При обучении студентов экономических специальностей возникает задача составления учебных курсов раскрывающих принципы функционирования информационной экономики и особенности ИТ-инноваций.

Информационно-коммуникационные технологии задают «опорную координату» [2] социально-экономического развития XXI в. и образуют ту материальную основу,

благодаря которой в структуре современной экономики можно выделить «информационную экономику», «сетевую экономику», «экономику, основанную на знаниях». Поэтому отрасли производящие ИКТ (– информационный или сетевой сектор) составляют основу современной экономики с точки зрения каждого из этих понятий [1].

В частности к сетевым отраслям относятся: индустрия оборудования вычислительной техники, индустрия программного обеспечения, развитие технологий и стандартизация, телекоммуникационные услуги, беспроводное и кабельное телевидение, информационные продукты и рынки (библиотеки, интернет и т.д.) и банковский сектор[4].

ИТ-инновации играют ключевую роль в развитии сетевых отраслей, для которых присущи следующие черты: комплементарность и сопоставимость продукции, а также ее соответствие четким стандартам; высокие издержки переключения и эффект ловушек или «запирания клиента»; сетевые экстерналии как действующая на стороне спроса причина экономии на масштабе производства; существенная экономия на масштабе производства вследствие высоких постоянных и низких предельных издержек. Ряд исследователей, в частности Келли К [3], Вариян Х., Шапиро К. [5] и др. сформулировали основные особенности «сетевой экономики», которые целесообразно включить в содержание учебных курсов, т.к. их необходимо учитывать при практическом решении задач формирования новой экономической системы.

Таким образом, в состав курсов по информационной/сетевой экономике целесообразно включить следующие разделы, раскрывающие её особенности:

- сектор услуг и ИТ - влияние высоких технологий на экономическое окружение, которое ведет к изменению отдельных макроэкономических параметров;
- информационные продукты - особенности производства и распределения, функционирование рынков;
- правовые аспекты информационной экономики;
- ценообразование и управление версиями информационных продуктов;
- Теория аукционов;
- Сетевая экономика - внешние эффекты/экстерналии, противостояние стандартов, запирание клиентов/ловушки, т.е. теоретические аспекты проблем, которые возникают при новой сетевой форме экономических отношений по сравнению с рыночными и иерархическими;
- Электронная коммерция и интернет.

Литература

1. Антипина О.Н. Информационная экономика: современные технологии и ценообразование. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЭИС 2009. – 284 с.
2. Пороховский А.А. Вектор экономического развития. – М.: ТЕИС, 2002.
3. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. — N.Y.: Penguin Books, 1998.
4. Oz Shy. The Economics of Network Industries. Cambridge University Press.
5. Shapiro C. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy / C. Shapiro H. Varian. — Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1999.

Россия и глобализация
Соловьева Наталья Николаевна
Студент

*Томский политехнический университет, инженерно-экономический факультет, Томск,
Россия*

E-mail: the_catcher_in_the_rye@sibmail.com

Одним из ключевых процессов развития мировой экономики на грани XX-XXI веков является прогрессирующая глобализация, т.е. качественно новый этап в развитии интернационализации хозяйственной жизни.

Отношение к глобализации очень неоднозначно, а порой и диаметрально противоположно. Это связано с разными точками зрения на последствия глобализационных процессов, в которых одни усматривают серьезную угрозу мировой экономической системе, а другие видят средство дальнейшего прогресса экономики. Несомненно, последствия глобализации могут носить как позитивный, так и негативный характер, однако альтернативы ей нет, в связи с чем основное внимание в статье уделено исследованию опасностей (угроз), которые несут эти процессы для России, и возможностей и выгод, возникающих в процессе глобализации.

Обобщая определения термина “глобализация международных отношений”, можно определить этот процесс как усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений.

Приведем основные черты глобализации:

Лидирующая, во многом детерминирующая роль в мировом хозяйстве транснациональных корпораций (ТНК).

Приоритет мирохозяйственных отношений по сравнению с внутриэкономическими.

Гармонизация стандартов (экологических, бухгалтерских, финансовых и др.).

Утверждение глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (Всемирной торговой организации, Международного валютного фонда, Всемирного банка и др.).

Охват региональной интеграцией всех важнейших экономических регионов мира (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН, АТЭС, ЕврАзЭС, СНГ и др.)

Итак, мы определили понятие “глобализация международных отношений”. Теперь рассмотрим процесс глобализации применительно к РФ.

Термин “глобализация”, как выявил опрос 2007 года, остается неизвестным большинству россиян. 46% опрошенных признались, что слышат этот термин впервые, а еще 11% затруднились сказать, слышали они его раньше или нет. Даже среди респондентов с высшим образованием каждый пятый (21%) либо не знает этого слова, либо затруднился с ответом. Знают или слышали о глобализации 44% респондентов [3].

Положительную оценку процессам глобализации дают лишь 20% россиян, тогда как в их отрицательном влиянии на жизнь российского общества уверены 32% россиян - показал опрос 2008 года, организованный Исследовательским центром портала SuperJob.ru. Процессами, сопровождающими всемирную интеграцию, недовольны 32% опрошенных [5].

Глобализация имеет как позитивные, так и негативные последствия для РФ. В числе первых: ускорение внедрения и распространение технических достижений и современных методов управления, возможности обеспечения более высокого уровня жизни населения, ощутимое увеличение притока иностранных инвестиций в Россию, постепенное вхождение российских производств в мировое разделение труда и в мировые рынки.

К негативным последствиям глобализации для РФ относятся: растущее неравенство, когда получаемые выгоды и возможности концентрируются в

относительно небольшом числе стран, возросшие угрозы целостности национальной культуры и вызовы суверенитету РФ.

Однако, стоит заметить, что в современном мире экономический суверенитет предполагает не замкнутость или самодостаточность национальной экономики, поскольку в современных условиях это практически невозможно и абсолютно не целесообразно, а реальную самостоятельность страны в создании новейших технологий, конкурентоспособных на глобальном мировом рынке.

Национальные экономические интересы любой страны, в том числе и России, представляют собой сложнейший комплекс отношений между национальными и международными экономическими субъектами по вопросам производства и распределения валового внутреннего продукта. В условиях глобализации эти интересы, прежде всего, направлены на долгосрочное развитие хозяйства как целостного и конкурентоспособного организма. Без интеграции в мировое сообщество полноценного развития страны не произойдет.

В условиях современной научно-технической революции невозможно и бесперспективно обособление от остального мира. Однако у каждого государства, и у России в частности, есть возможности использования собственного суверенитета, позволяющие существенно корректировать правила глобальной конкуренции на внутреннем рынке в своих интересах так, чтобы привлечение транснационального капитала не противоречило национальным интересам и способствовало опережающему социально-экономическому развитию.

К таким возможностям в первую очередь относятся:

обеспечение национального контроля над природными ресурсами и ключевыми отраслями экономики,

активное стимулирование научно-технического прогресса, защита внутреннего рынка и, прежде всего, продовольственного,

обеспечение социальных гарантий, осуществление валютного контроля,

развитие конкурентоспособных на мировом рынке хозяйствующих субъектов национального значения,

“Наша экономика должна не просто участвовать в глобализации, а выигрывать”, – считает директор департамента рейтингов финансовых институтов Павел Самиев. И отмечает, что в ситуации, когда США склонны экспортировать свои риски по всему миру, роль мощных суверенных банков, опирающихся на внутренние долгосрочные ресурсы государства, населения и бизнеса, позволят участвовать в глобализации “с позиции силы”, следовательно – получать от этого процесса максимум выгод в виде импорта технологий, кадров, финансовых ресурсов [4].

Мы считаем, что можно по-разному относиться к глобализации, но, выступая против, следует понимать, что таким образом мы рискуем навсегда отстать от мирового развития, от новых технологий, в том числе и в жизненно важных сферах. На наш взгляд, глобализация является процессом объективным, поэтому надо уметь извлекать пользу из процессов глобализации при соблюдении национальных интересов.

Литература

1. Вельяминов Г.М. Россия и глобализация // Россия в глобальной политике 2006, № 3.
2. Коротаев А. В., Халтурина Д. А. Современные тенденции мирового развития. М.: Либроком. 2009
3. www.bd.fom.ru (База данных ФОМ)
4. www.raexpert.ru (“Эксперт РА”)
5. www.superjob.ru (Портал Superjob)

конкретному поставщику; трапеция $gkfe$ – площадь бюджетного ограничения при определении льготы с правом выбора поставщика.

До введения льгот оптимум потребителя находится в точке касания кривой безразличия 1 и бюджетного ограничения Δavc . Очевидно, что при введении субсидии потребителю станет доступно большее количество товаров, и он окажется на более высокой кривой безразличия 2, а оптимум сместится в плоскость DEF . Таким образом, субсидия увеличивает полезность потребителя. К сожалению, используя кривые безразличия, невозможно выявить, какой способ предоставления субсидии наилучший. Это связано с тем, что треугольники Δdef , Δkei и трапеция $kgfe$ лежат в одной плоскости DEF , следовательно, все эти наборы товаров обладают одинаковой полезностью для потребителя. Так, предположим обратное, что наборы товаров, составляющие Δkei , имеют большую полезность, чем наборы товаров из Δdef , но это невозможно, так как бюджетное ограничение Δdef включает в себя все наборы из Δkei по построению. Следовательно, наше предположение неверно, и полезность для потребителя будет одинаковой. Исходя из того, что все три вида субсидирования приводят к одинаковой потребительской полезности, проанализируем эффекты субсидирования с точки зрения потребителя.

Действительно, для потребителя имеет существенное значение широта выбора товаров и появление возможности приобрести те товарные наборы, которые были не доступны для него до введения субсидий. Поэтому проведем оценку субсидирования с точки зрения широты выбора. Широта потребительского выбора будет измеряться объемам фигуры, образованной осями координат Ox , Oy , Oz и бюджетным ограничением. Рассмотрим соответствующие объемы фигур: на рисунке 2, где V_1 – объем до введения субсидии; при введении субсидии с прикреплением к конкретному производителю широта потребительского выбора будет соответствовать объему V_2 (рисунок 3); при введении субсидии с правом выбора поставщика потребительский выбор увеличивается до объема V_3 (рисунок 4). На рисунке 5 представлен объем выбора V_4 при выплате субсидии в денежной форме потребителю.

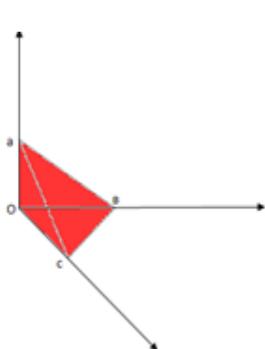


Рисунок 2

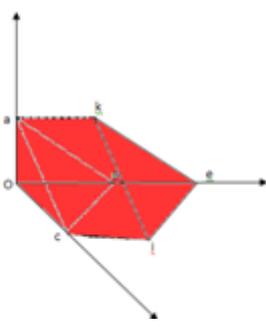


Рисунок 3

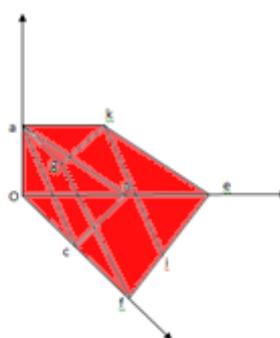


Рисунок 4

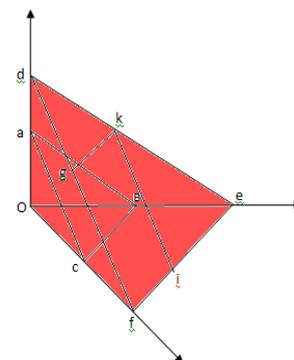


Рисунок 5

Становится очевидно что: $V_1 < V_2 < V_3 < V_4$

Таким образом, из выше изложенного можно сделать вывод о том, что с точки зрения максимизации полезности безразлично, в каком виде субсидия будет начисляться, но для домохозяйств, на наш взгляд, наилучшим способом является субсидия на потребителя, так как, именно эта форма обеспечивает максимально широкий потребительский выбор (V_4 наибольший объем) и позволяет совершить выбор поставщиков товаров.

Литература:

1. Александрова А.Л. Теория и практика перехода к потребительской субсидии: зарубежный опыт// Институт экономики города.- 2003г.
2. Laurence C. The state subsidy theory of strikes – a reconsideration // British Journal of Indust, vol. 2 iss. 3, 2009

Количество и качество высшего образования в России

Туманова Инна Александровна

студентка

*Томский политехнический университет, Инженерно-экономический факультет,
Томск, Россия*

E-mail: tum_umka@list.ru

Развитие конкурентных преимуществ России в современной мировой экономике, внутренние факторы, связанные, прежде всего с необходимостью повышения уровня и качества жизни населения, требуют серьезной модернизации производства, внедрения инновационных технологий. Значительная роль в этом процессе принадлежит образованию в целом и высшему в частности: чем качественнее подготовка специалистов, способных не только адаптироваться к изменяющимся условиям и технологиям, но и быть генераторами новых идей, уметь их реализовывать, тем эффективнее экономическое развитие страны. Знание стало «полезным» (useful knowledge), то есть ориентированным на осязаемый экономический результат, выступающим важнейшим фактором экономического роста, что изменило требования к содержанию, структуре и технологии получения высшего образования.

Россия пока не может считаться страной с инновационной экономикой, так как основой ее экономического роста являются природные ресурсы. Экономический кризис обнажил всю порочность такого развития и поставил проблему реальной модернизации экономики. Но соответствует ли наше высшее образование современным требованиям. Ответ на этот вопрос требует количественного и качественного состояния нашего высшего образования и его роли в экономическом развитии.

Статистические данные свидетельствуют о том, что в России как и в западных странах, в последнее десятилетие шло довольно быстрое наращивание количества студентов в вузах. Так, за годы реформ количество вузов выросло в два раза, а количество студентов – в 2.5 раза. В России сегодня насчитывается 630 студентов вузов и техникумов на 10000 человек населения (в СССР было 270). В результате, доля студентов среди населения в возрасте 18-23 лет приблизилась к 60%. Доля лиц с высшим образованием в общей численности занятых составляет сейчас почти 25%. Особенностью перехода к массовому высшему образованию в России явилось то, что это происходило не на фоне демографического и экономического подъемов, а на фоне затяжного демографического спада и весьма неоднозначной экономической ситуации. Но поскольку высшее образование уже становится минимально необходимым условием для социализации, то вряд ли можно говорить о его переизбытке.

Соответствует ли качество подготовки наших специалистов современным требованиям? Здесь требуется осмысление проблемы в двух аспектах: внешняя и внутренняя оценка. Что касается внешней оценки, то косвенным подтверждением высокого качества подготовки может служить конкурентоспособность наших специалистов на внешнем рынке труда. Для России это оборачивается таким явлением как «утечка мозгов». Но это очень незначительная часть наших выпускников и вряд ли на этом примере можно судить о высоком качестве нашего высшего образования. Совсем иначе смотрится эта проблема, если рассмотреть в другом аспекте. Как известно, США являются самым крупным академическим рынком и ведущим производителем научных кадров в мире (Нобелевские лауреаты и т.д.) и именно туда направляется большинство ученых-россиян. Чтобы быть там востребованными

необходимо подтвердить свою квалификацию. С 1992 по 2006 г. включительно степень PhD (доктор наук) получили 2496 россиян: это в полтора раза меньше Турции, в два с половиной – три – меньше Тайваня, в пять раз меньше Южной Кореи. Из этого числа больше половины (1329 человек) приходится на естественные науки, 196 – на общественные и всего 148 - на гуманитарные [3]. Это и есть реальная, хотя и косвенная оценка качества нашего образования, особенно по отдельным направлениям подготовки.

Что касается качества с позиций соответствия образования нашим внутренним требованиям и запросам, то здесь тоже не все просто. Прежде всего, структура подготовленных высшей школой специалистов явно не соответствует потребностям реального сектора экономики. Так, среди студентов только 14% - будущие инженеры, 3,2% - технологи, 2,9% - аграрии, а 45% - это будущие специалисты по экономике, бизнесу и праву. Это прямо противоположно создаваемому отраслями экономики валовому продукту. Массовизация высшего образования порождает дополнительные риски по снижению его качества. Многие вузы ведут обучение на старой ресурсной базе, которая не позволяет удерживать учебный процесс даже на прежнем «советском» уровне. Такие вузы превращаются в «фабрики дипломов», за которыми не стоит качество. Именно этим можно объяснить тот факт, что по причине отсева неуспевающих, в США из колледжей выпускается всего 42% поступивших, в Великобритании – 59%, а в России – почти 92%. Например, в Томском политехническом университете ежегодный отсев составляет около трети поступивших, но это относится к техническим специальностям, у экономистов же выпуск может превышать число поступивших пять лет назад: секрет прост – не успевающие студенты с технических специальностей переводятся на экономические, гуманитарные. По экспертным оценкам, в настоящий момент Россия стоит на пороге неуправляемой «погони за дипломами» и скоро столкнется с сильнейшим дисбалансом на рынке труда, который проявляется сейчас в структуре подготовки, в будущем это может отразиться в реальном переизбытке специалистов и недостатке работников со средним специальным образованием и просто квалифицированных рабочих. Уже в настоящее время между предприятиями идет конкуренция за квалифицированных рабочих.

Все это способствовало тому, что и на уровне общественного сознания и даже на государственном уровне была осознана необходимость реформирования системы высшего образования для повышения качества подготовки специалистов. Это происходило по многим направлениям: введение системы ЕГЭ, системы государственной аккредитации вузов и системы международной аккредитации. И это в России уже стало практикой. Но необходимо идти дальше – к системе международной аккредитации. Так, российская, национальная система общественно-профессиональной аккредитации образовательных программ в области техники и технологий была представлена АИОР на международном форуме "International Engineering Meeting - 2003" в Новой Зеландии, в котором приняли участие более 100 представителей общественно-профессиональных и аккредитующих организаций из 22 стран мира [4]. Таким образом, в России сделан серьезный шаг по формированию национальной системы общественно-профессиональной аккредитации образовательных программ, совместимых с международно-признанными. Данная система является естественным дополнением системы государственной аккредитации и способствует повышению престижа российского высшего образования и его интеграции в международное научно-образовательное пространство.

Литература

1. Казакова М. , Синельников-Мурылев С.. Из чего состоит рост. // Ведомости.- 23 декабря 2009.
2. Кузьминов Я. Место для каждого. // Ведомости. - 23 июля 2007 г.

3. Федюкин И. Российский счет в мозговом банке. // Ведомости. – 20 мая 2009.

4. Обеспечение и оценка качества высшего образования – http://www.pssw.vspu.ru/other/science/publications/klicheva_merkulova/chaper1_quality.htm

Влияние статуса офшорного финансового центра на моноцентризм глобальных городов

Фарафонова Любовь Александровна

Студентка бакалавриата

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,

экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: farafonovva@gmail.com

Несмотря на различия в факторах, на основании которых происходило становление и развитие глобальных городов, можно утверждать, что первоначальные условия возникновения подобных центров вполне чётко определены для большинства из них: наиболее благоприятные транспортные издержки для людей, товаров и услуг, к которым сводятся доступность географических пунктов и их специализация на определённой деятельности. Но с развитием информационно-коммуникационных технологий необходимость в централизации многих экономических структур отпала. Закономерным вопросом становится смысл сохранения централизации экономической активности.

Исследователи выделяют различные типы пространственной локализации экономических процессов, в том числе – моноцентричные и полицентричные структуры городских агломераций. С точки зрения морфологической структуры региона или страны полицентризм означает относительно равномерное распределение по территории урбанизированных ареалов, городских агломераций и крупных городов. Полицентризм противоположен моноцентризму, при котором доминирующий центр обеспечивает всеми типами услуг ареал своего влияния [9]. В данной работе исследовалась совокупность факторов, влияющих на моноцентризм глобальных городов с точки зрения экономики, геополитики и социологии, которые были сгруппированы в две основные категории.

Первая категория объединяет факторы, объясняющие необходимость в наличии центральных мест, тем что, словами S.Sassen, в них «претворяется в жизнь процесс глобализации» (Sassen, 2001). По её мнению, крупные города являются, прежде всего, предпочтительными местами размещения отраслей, производящих инновационные, интернализационные и наукоёмкие виды услуг, составляющих основу для сектора финансовых и прочих услуг, обеспечивающий крупные корпорации. Таким образом, можно выделить аргумент о необходимости наличия центральных мест в качестве средоточия инновационного и наукоёмкого фактора.

Вторая категория предполагает зависимость типа структуры глобальных городов и агломераций от финансовых потоков, поступающих в данный центр или исходящих из него. В результате данной работы было выявлено первостепенное значение данного фактора по причине наличия многих контрпримеров для первого фактора, подтверждающих, что сосредоточение инновационных и наукоёмких структур не является абсолютно необходимым для поддержания или усиления моноцентризма глобальной агломерации (одним из таких примеров является Силиконовая долина, самым крупным городом в окрестностях которой является Сан-Хосе).

Кроме того, было рассмотрено, какие именно финансовые потоки имеют значение, и было выявлено, что в терминах усиленных потоков финансовых средств нерезидентов определённого центра выделяются так называемые офшорные финансовые зоны. Данное понятие прошло эволюцию от обычного «налогового рая» на островных территориях до почти полного совпадения с глобальными финансовыми центрами, но, тем не менее, со своими особенностями. В результате исследование вышло на тему связи структуры глобального города и его статусом как офшорного финансового центра. Данная связь

основана на гипотезе о том, что на моноцентричную структуру может оказывать сильное влияние инвестиционный климат, улучшение которого ведёт к увеличению потоков денежных средств нерезидентов в банки данного региона, а другими словами – к усилению позиции данного финансового центра как офшорной финансовой зоны.

Таким образом, главными результатами данной работы являются углублённое исследование тенденций и экономических причин моно- и полицентризма глобальных агломераций и установление положительной корреляционной зависимости между моноцентризмом глобального города и его статусом в качестве офшорного финансового центра.

Литература

1. Baudelle G., Castagnède B. (dir.). Le polycentrisme en Europe: une vision de l'aménagement du territoire européen. Paris : L'Aube, 2002.
2. Castels, M. (1989). The informational city: information technology, economic restructuring and the urban-regional process. Oxford: Blackwell.p.167
3. Hall, P. and Pain, K, The Polycentric Metropolis: Learning from Mega-City Regions in Europe, London: Earthscan, 2006.
4. Pain K. Looking for the 'Core' in Knowledge Globalization: The Need for a New Research Agenda <http://info.lut.ac.uk/gawc/rb/rb286.html#ft0>
5. Polycentrisme et polycentralité. Sens, usages, enjeux politiques et territoriaux de deux notions controversées : Guénola Capron et Alice Royer (coord.). Les Papiers du CIEU, n° 7. Toulouse, 2005.
6. Scott, A.J., Agnew, J., Soja, E.W. and Storper, M. (2001) Global City-Regions. In: A.J. Scott (Ed.) Global City-Regions: Trends, Theory, Policy. Oxford and New York: Oxford University Press, Стр.18.
7. Sassen, S. (2001) Global Cities and Global City-Regions: A Comparison. In: A.J. Scott (Ed.) Global City-Regions: Trends, Theory, Policy. 85.Oxford: Oxford University Press.
8. Vandermodden C., Marissal P. La production des espaces économiques. Tome 1. Editions de l'Université de Bruxelles: Bruxelles, 1998
9. Колосов В.А., Зотова М.В. Роль крупных региональных центров в полицентрическом развитии России / Пространственная организация общества. Под ред. акад. А.И.Татаркина. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007. С.62-73
10. Сен-Жюльен Т. Полицентризм и градиент «центр-периферия» в зоне влияния Парижа / Крупнейшие города и вызовы глобализации. Под ред. В.А.Колосова и Д.Эккерта. М.-Смоленск: Ойкумена, 2003. С. 139-152.

Теневая экономика на современном этапе развития России

Халитова Алсу Илдусовна

Студентка (специалист)

*«Российский Государственный Торгово-Экономический Университет» Казанский
Институт (филиал), Казань, Россия*

E-mail: alsenok.9090@mail.ru

Теневая экономика давно завоевала прочные позиции фактически во всех сферах экономической и социальной жизни страны. Пожалуй, надо еще поискать малое, среднее или крупное предприятие, которое бы в той или иной степени не осуществляло скрытые финансовые или экономические операции (для ухода от налогов). Поэтому это явление приходится учитывать и оценивать.

По данным Госкомстата России, на сегодняшний день доля так называемой теневой экономики (или скрытой и неформальной легальной экономической деятельности, учитываемой в границах производства) в общем объеме произведенного валового внутреннего продукта (ВВП) страны составляет более 20%. Эти официальные данные серьезно расходятся с оценками ряда экспертов. Так, по некоторым оценкам, доля теневой экономики достигает 40% от ВВП. Такие расхождения во многом можно объяснить разницей в подходе к оценке теневой экономики.

Так как в состав теневой экономики включается законная деятельность, которая в целях уклонения от налогов скрывается или преуменьшается, то меры по преодолению подобного подпольного бизнеса в ходе производства товаров народного потребления и услуг, должны:

- обеспечить равноправие всех субъектов хозяйствования не только в законодательстве, но и в реальной экономической жизни общества;
- упростить процесс оформления создаваемого предприятия, перекрыв этим каналы взяточничества чиновников;
- пресекать любые формы подпольного предпринимательства, для чего нужно усилить меры административного и уголовного воздействия на подпольных производителей;
- создать единые, на уровне мировых стандартов, правовые, финансовые и бухгалтерские нормативные акты.

Таким образом, чтобы снизить теневую активность в России, необходима не просто легализация ее государством, а повышение адекватности государственного регулирования в целом. Государственное воздействие на экономику должно быть таким, чтобы функционирование вне рамок закона было экономически невыгодным,

а в открытой экономике – выгодны

Литература

1. Белов В.А. – Финансы и кредит – М., ФОРУМ, 2008.
2. Воронин В.П, Федосова С.П. - Деньги, кредит, банки. – М., Юрайт, 2008
3. Деева А.И.- Финансы и кредит-М.,: КНОРУС, 2009.
4. <http://www.economy.gov.ru>
5. <http://www.expert.ru>
6. <http://www.kommersant.ru>
7. <http://www.ruseconomy.ru>
8. <http://www.vopreco.ru>

Влияние характеристик структуры рынка на эффективность программы ослабления наказания

Шибкова В.Н.

аспирантка, магистр экономики

*Государственный Университет Высшая Школа Экономики, факультет «Экономика»,
Москва, Россия*

E-mail: v_simankova@mail.ru

Программа ослабления наказания (ПОН) является одним из новшеств антимонопольной политики последних десятилетий и важнейшим инструментом современной антимонопольной политики. ПОН представляет собой механизм антимонопольного регулирования картелей, который позволяет снизить величину

штрафа/ответственности за участие в картеле участнику сговора в том случае, если он предоставит информацию первым или данная информация будет являться особенно ценной при проведении расследования, и тем самым создает дополнительные стимулы для разрушения картеля. Сговоры между участниками рынка являются одной из наиболее опасных форм ограничения конкуренции, негативно влияющей на производственную деятельность, эффективность размещения ресурсов, что связано с практикой фиксирования цен, раздела рынка. Согласно исследованиям, средняя надбавка картеля над конкурентной ценой может достигать 32% (Connor, 2006).

Основной эффект антимонопольного регулирования картелей состоит в оказании воздействия на его устойчивость, которая, в свою очередь, зависит от структуры рынка. В результате, при оценке эффективности программы ослабления наказания важно учитывать не только ее дизайн, но и структуру рынка, на котором ее применяют, а также характер взаимодействия участников рынка.

В настоящее время в литературе, посвященной ПОН, обозначены общие подходы к пониманию содержания и эффектов данного механизма антимонопольной политики. Установлено, что программа может иметь своим результатом как разрушение картелей, так их возникновение (Motta, Polo, 2003). Показано, что необходимым условием успешного применения программы является достаточно высокие штрафные санкции (Aubert, 2006). Проанализированы условия, при которых программа может показывать результаты, противоположные ожидавшимся (Buccirosi, Spagnolo, 2006.). Однако вопрос о влиянии структуры рынков на результаты применения программы до сих пор в современной экономической литературе не решен, несмотря на то, что структура рынков является ключевым фактором, определяющим стимулы к сговору (Ivaldi, 2003).

Важным вопросом является относительная результативность ПОН по сравнению с другими инструментами антикартельной политики, в частности, активной конкурентной политики. Актуальность этой проблемы и отсутствие общепринятого ответа на поставленные вопросы предопределило цель данного исследования, которая состояла в анализе зависимости эффективности ПОН от характеристик структуры рынка.

К основным факторам, воздействующим на устойчивость картеля, относятся: число и размер фирм, участвующих в сговоре, величина барьеров входа, структура издержек и использование мощностей, продуктовая дифференциация, инновации, доступность информации о ценах, частота взаимодействия участников рынка, контакты на нескольких рынках, рыночная эластичность спроса.

Отсюда следует, что поскольку ПОН также оказывает влияние на устойчивость картелей, ее применение должно оказывать мультипликативное воздействие на устойчивость картелей.

В исследовании была разработана модель, позволяющая оценить результативность ПОН в зависимости от различных характеристик структуры рынка. Ввиду того, что устойчивость картельных соглашений зависит не только от дизайна наказания (включая размер санкций, вероятность их применения и наличие ПОН), но и от структуры рынка, в работе был проведен анализ сравнительной результативности ПОН и активных мер конкурентной политики в антимонопольной деятельности. В исследовании также был дан прогноз результативности применения ПОН в России на основании специфики рынков российской промышленности.

Проведенное исследование показало, что наибольшей отдачей от применения ПОН можно ожидать:

- на рынках с немногочисленными участниками;
- на рынках, где фирмам принадлежат разные доли рынка;
- на рынках с высокими барьерами входа;
- на рынках, где наблюдается частое взаимодействие участников;
- на рынках, где предполагается высокий темп роста спроса;

на рынках, где высока вероятность внедрения инноваций;
в том случае, если фирмы взаимодействуют на нескольких рынках.

В ходе исследования было доказано, что активные методы конкурентной политики более действенны в качестве инструмента борьбы с картелями, чем ПОН. В качестве активных методов конкурентной политики были рассмотрены:

увеличение участников рынка;
снижение административных барьеров входа;
увеличение частоты взаимодействия участников рынка;
внедрение инноваций;
возможность взаимодействия на нескольких рынках

В наибольшей степени рынкам, подверженным опасности картельных соглашений, в России характерна высокая концентрация, наличие высоких барьеров входа на рынок, а также доступность информации о ценах.

Наличия подобных характеристик российских рынков приводит к тому, что антимонопольное регулирование в России должно быть ориентировано на внедрение ПОН, поскольку именно на высококонцентрированных рынках и рынках с высоким барьерами входа эффект от антимонопольного регулирования с применением ПОН выше, чем без нее.

Однако при высокой концентрации рынка и высоких барьерах входа даже применение программы ослабления наказания не всегда может создавать достаточно стимулов, чтобы сговор был разрушен. В связи с этим, эффективное антимонопольное регулирование в России, направленное на развитие конкуренции, может быть осуществлено посредством воздействия на такие характеристики рынка как: количество участников рынка; барьеры входа-выхода; частота взаимодействия; степень внедрения инноваций; возможность взаимодействия на нескольких рынках.

Литература

1. Aubert C., Rey P., Kovacic W. The Impact of Leniency Programs on Cartels, 2006, International Journal of Industrial Organization, 24 (6): 1241-1266.
2. Buccirossi P, Spagnolo, G., 2006. [Leniency Policies and Illegal Transactions](#), [Journal of Public Economics](#), Elsevier, vol. 90, No 6-7, pages 1281-1297.
3. Connor J.M., Hemers C.G Statistics on modern Private International Cartels, 1990 – 2005: [Электронный ресурс]/ Connor, Hemers - Электрон.ст – режим доступа к статье: <http://www.antitrustinstitute.org.recent2/567.pdf>
4. Ivaldi M., B.Jullien, P.Rey, P.Seabright, J.Tirole. The Economics of Tacit Collusion, 2003. Report for the European Competition
5. Motta M, Polo.M. Leniency programs and cartel prosecution, 2003, International Journal of Industrial Organization, 21 (3): 347-379.
6. Spagnolo G. Self-defeating antitrust laws. How leniency programs solve Bertrand's Paradox and Enforce Collusion in auctions, 2000, F.E.E.M. Nota di Lavoro No. 52.00, Fondazione ENI "Enrico Mattei," Milano
7. Шаститко А.Е. Экономические аспекты ослабления наказания за нарушение антимонопольного законодательства. Вопросы экономики, №8, 2007

Международный трансферт технологий и прямые инвестиции в переходных экономиках – различия моделей и результатов

Юрик Сергей Владимирович

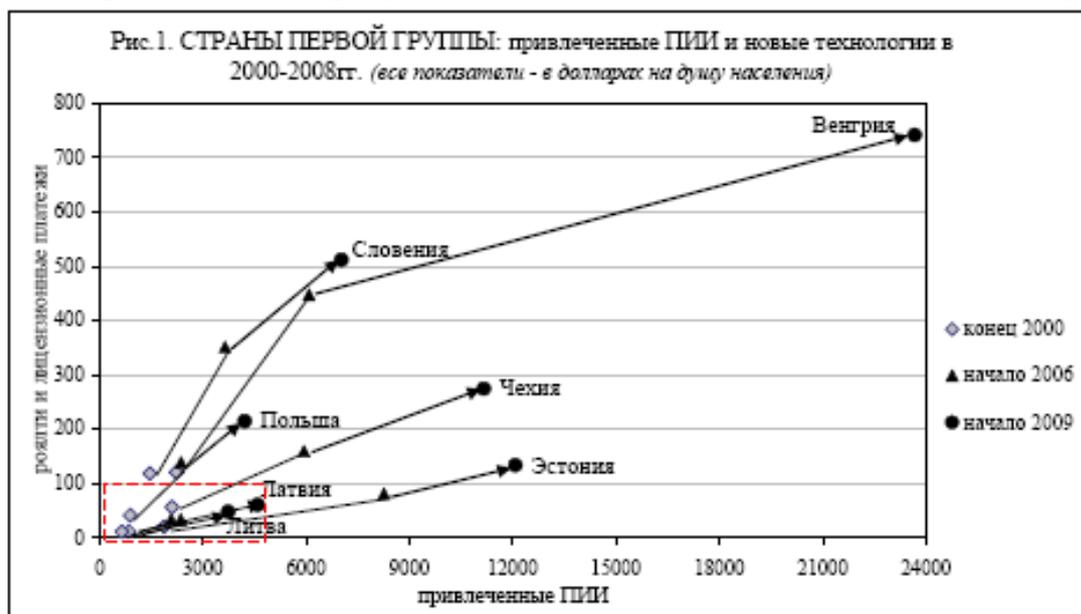
Магистрант, Белорусский государственный университет,
экономический факультет, Минск, Беларусь

E-mail: spm99@mail.ru

На современном этапе технология становится одним из важнейших конкурентных преимуществ, где безусловное лидерство в разработке и внедрении в настоящее время принадлежит ТНК, которые в рамках прямого инвестирования предоставляют самую новую технологию своим филиалам, а относительно устаревшую – фирмам принимающей страны или совместным предприятиям. Таким образом происходит трансферт технологий для модернизации экономики принимающей страны.

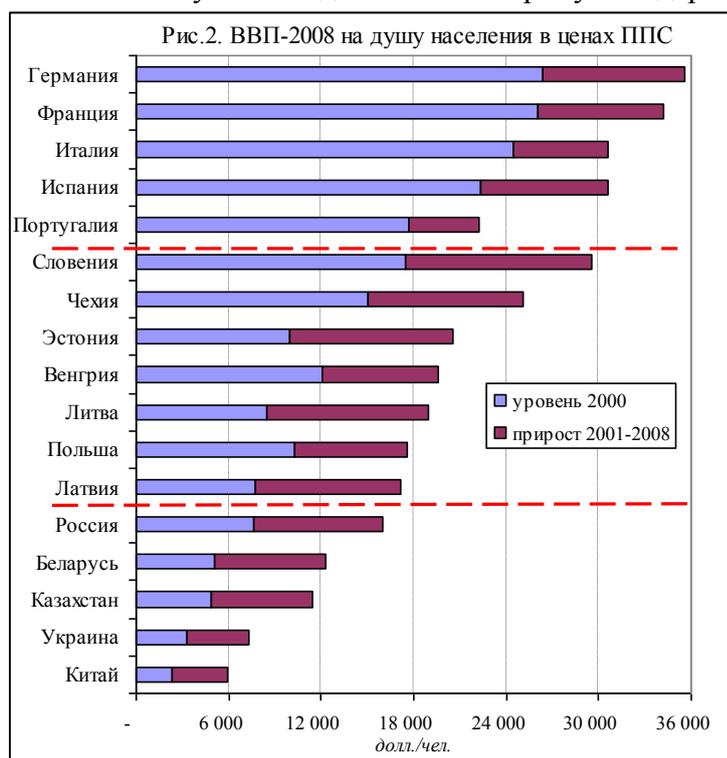
1. Как показывает опыт переходных экономик, в условиях дефицита собственных сбережений на начальных этапах перехода к рынку ПИИ, как правило, способствовали росту качественно нового сектора частного предпринимательства, который всегда являлся реципиентом новых и/или относительно передовых технологий производства и менеджмента. Причем технологический уровень инноваций напрямую зависел от качества рабочей силы, которая в постсоциалистических странах имеет высокий уровень образования (как правило, даже на рабочих должностях, на предприятиях с иностранными инвестициями работают люди с высшим образованием). На пути модернизации экономики вперед вышли те из них, кто успешно расширял частный сектор и адаптировал собственную институциональную и бизнес-среду для эффективного функционирования ПИИ и внедрения новых технологий. Те же, кто это делал непоследовательно и фрагментарно, до сих пор не могут выйти на путь устойчивого экономического развития за счет освоения современных технологий производства и встраивания в международную систему трансферта новых технологий.

2. Для количественного анализа привлечения ПИИ и международного трансферта новых технологий мы разбили группу переходных экономик (из 12 стран) на две подгруппы, для которых результаты привлечения ПИИ и новых технологий (их объемы оценивались по выплатам роялти и лицензионных платежей) и роста ВВП на душу населения представлены на рисунках 1-2 на начало 2009 года (источник данных [1-2]).



Как следует из рисунка 1, первая группа в составе семи стран ЕС-15 (Эстония, Венгрия, Чехия, Словакия, Польша, Латвия и Литва) достаточно давно начала стадию

модернизации производства и догоняющего развития с использованием ПИИ и новых технологий и успешно движется в сторону стандартов развитых стран.



В частности, лидеры первой группы Словения и Чехия по объемам среднедушевого ВВП 2008 года вошли в группу развитых стран, обогнав Португалию, а Словения – вплотную приблизилась к Испании и Италии (рис.2). Вторая группа (Россия, Украина, Беларусь, Казахстан, Китай) еще не в полной мере осознали приоритеты развития начального этапа и не смогли мобилизовать ресурсы для приемлемых скоростей роста, отставая от лидеров первой группы как по ВВП (рис. 2), так и по привлеченным ПИИ и новым технологиям (см. выделенный на рис. 1 прямоугольник, где расположились страны второй группы ближе к началу координат). Здесь

отметим, что результаты второй группы стран на начало 2009 года находятся на уровне результатов первой группы почти десятилетней давности.

3. Относительно различий в результатах роста можно отметить следующее. Практический опыт догоняющего развития стран «экономического чуда» показывает, что начальный период их успешного роста связан с кардинальной модернизацией производства, основанной на заимствовании – импорте – имитации – адаптации передовых технологий производства, методов хозяйствования и управления (см., например, [3]). И здесь обычно не тупое копирование приводит к успеху – для качественного внедрения передовых технологий необходимо иметь собственную науку и образованную рабочую силу, которые смогли бы освоить и адаптировать заимствованные технологии, а затем творчески их развивать и на их основе предлагать новые технологические решения, собственные проекты и инновации. Немногие добились успехов на этом пути, но в их число смогли войти только те страны, которые на первоначальном этапе (он, как правило, длится достаточно долго) успешно освоили масштабное заимствование технологий, организацию эффективной системы производства и на этой основе сформировали базу для последующего инновационного роста экономики вплоть до уровня развитых стран. Как показано выше, результаты переходных экономик первой группы убеждают в справедливости данного утверждения.

Что касается экономик второй группы, то им необходимо активнее использовать свое преимущество отставания от лидеров, состоящее в «возможности заимствования уже созданных институтов, методов управления и технологий производства» [3]. И от того, насколько они смогут учесть опыт передовых стран, мобилизовать ресурсы для широкого заимствования, модификации и распространения уже доказавших свою эффективность технологий, во многом зависят их дальнейшие успехи. В докладе будут более подробно рассмотрены результаты и особенности реализации моделей модернизации экономики на основе заимствования технологий для стран второй группы.

Литература

1. Balance of Payments Statistics. – IMF, database sept.2009.
2. World Economic Outlook. – IMF, database oct.2009.
3. Полтерович В. М. Принципы формирования национальной инновационной системы // Проблемы теории и практики управления, 2008, №11, с.8-19.