

Циклическое развитие и его детерминанты в транзитивной экономике Беларуси

Адамейко О.И.¹

Студентка

Белорусский государственный экономический университет, факультет финансов и банковского дела, Минск, Беларусь

E-mail: OIAdameiko@yandex.ru

Экономическую систему Беларуси последних 17 лет принято считать системой переходного типа. Трансформационным экономикам внутренне присущи неустойчивость, противоречивость, стремление к движению в том или ином направлении. Эти теоретические предпосылки позволяют предположить циклический характер развития экономики страны, детерминантами которого могут быть динамика инвестиций в основной капитал и денежной массы; состояние конъюнктуры российского рынка и политический цикл в самой республике.

С целью подтверждения данного тезиса автором был проведён корреляционный анализ данных о состоянии экономики Беларуси с 1991 по 2008 гг., основанный на теориях Дж. М. Кейнса и М. Фридмана. Статистической базой исследования стали отчёты Национального банка и Национального статистического комитета Республики Беларусь. В качестве индикатора различных стадий цикла рассматривались квартальные темпы прироста внутреннего валового продукта. При этом выбор концепции экономического цикла сделан в пользу теории циклов роста, т. е. фазы разграничивались в соответствии со скоростью изменения ВВП и не всегда период спада в экономике соответствовал абсолютному его сокращению.

По этому показателю устанавливается продолжительность среднесрочных циклов в республике. Первый из них охватывает 1991-1997 гг.; второй начинается в 1998 г. и заканчивается в третьем квартале 2004 г., после чего наблюдалось некоторое замедление роста (см. рис.1). Продолжительность среднесрочных циклических колебаний составляет приблизительно 7 лет, фаза сжатия, как правило, длится около 4 лет, а фаза оживления – 3 года. На основании представленных данных можно предположить, что третий цикл, начавшись в конце 2004 г., достигнет своего основания в первые месяцы 2010 г. Кроме этого в рамках каждой из среднесрочных волн наблюдаются квартальные сезонные колебания ВВП.

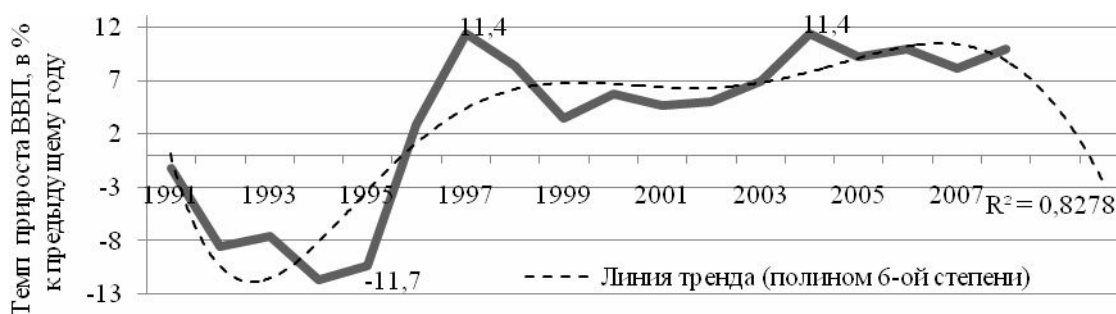


Рисунок 1. Динамика реального ВВП в Республике Беларусь

Анализ ВВП и инвестиций в основной капитал в Беларуси показал достаточно тесную их взаимосвязь, в частности, коэффициенты корреляции между ВВП и инвестициями в первом и втором циклах составили 0,82 и 0,85 соответственно. Однако роль капитальных вложений в каждом из этих циклов различна: в 1991-1997 гг.

¹ Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Сухаревой Н. Н. за помощь в подготовке тезисов.

инвестиции сокращались стремительнее, чем ВВП, усугубляя тем самым негативные тенденции; во втором цикле (за исключением 1999-2001 гг.) темп прироста инвестиций опережал аналогичный показатель по ВВП, вызывая тем самым подъём конъюнктуры.

Следующим фактором циклических колебаний конъюнктуры белорусского рынка служат изменения в предложении денег, доказательством чего является тесная корреляционная зависимость между динамикой совокупной денежной массы и ВВП: коэффициенты корреляции составляют 0,59 – для первого и 0,70 – для второго циклов.

Регулярные и чёткие колебания с интервалом в 10-12 месяцев все денежные агрегаты начали описывать с 2001 г. Динамика M0, M1, M2 и M3 может быть применена для национальной экономики Беларуси в качестве опережающих индикаторов поворотных точек экономических циклов. Наиболее показательны в этом смысле денежные агрегаты M0 и M2, имеющие максимальный интервал опережения ВВП в 3-4 месяца. Причём темпы прироста всех денежных агрегатов во втором цикле значительно превышали прирост ВВП, стимулируя тем самым оживление экономики.

Установление регулярности колебаний денежных агрегатов и усиление взаимосвязи между денежной массой и ВВП во втором цикле объясняется проведением Национальным банком с 2001 г. последовательной, умеренно жёсткой денежно-кредитной политики, зависимой в меньшей степени от политической ситуации, и как результат, – относительной стабилизацией на денежном рынке. На протяжении же 1994-2001 гг. монетарная политика Национального банка была подвержена значительному влиянию политических шоков, вследствие чего её цели и приоритеты достаточно часто менялись. Таким образом, политические решения через денежную сферу оказывали влияние на изменение фаз цикла, что наиболее оперативно отражал ежемесячный индекс потребительских цен.

Ещё одним типом шоков, которые испытывает на себе экономика Беларуси, является динамика конъюнктуры в странах – основных торговых партнёрах РБ (прежде всего в Российской Федерации). Так, коэффициент корреляции важнейших макроэкономических показателей в РБ и РФ за период с 1991 по 2008 гг. составил 0,803. Динамика ВВП в обоих государствах демонстрирует относительную синхронность. Определяя роль внешних шоков для экономической конъюнктуры Беларуси, следует учесть тот факт, что смена фазы оживления на фазу спада в нашей стране всегда сопровождалась негативной внешнеэкономической ситуацией.

Итак, проведённое исследование показало, что экономика Беларуси подвержена семилетним циклическим колебаниям, вызванным нестабильностью инвестиций в основной капитал и денежной массы, а также влиянием внутреннего политического цикла и конъюнктуры российского рынка.

Исследования в области цикличности для Беларуси могут быть применены в качестве теоретического обоснования при разработке мероприятий экономической политики. Кроме того, полученные результаты позволяют осуществлять планирование деятельности отдельного предприятия на определённой стадии развития макросреды; анализировать банками перспективную кредитоспособность заёмщика в зависимости от будущего состояния отрасли и экономики в целом при долгосрочном кредитовании.

Литература

1. Клинов В. Г. Экономическая конъюнктура. Факторы и механизмы формирования: Учебное пособие. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. 278 с.
2. Зенькова Л. П. Цикличность производства и особенности планирования // Экономика. Финансы. Управление. 2005. № 9.
3. Комков В. Монетарная политика и денежная масса: итоги десятилетней эволюции // Банкаўскі веснік. 2006. № 8.
4. Терещенко А. Российский фактор экономического роста в Беларуси // Банкаўскі веснік. 2005. № 5.
5. www.belstat.gov.by (Национальный статистический комитет Республики Беларусь).
6. www.nbrb.by (Национальный банк Республики Беларусь).

Методика институционального проектирования и особенности ее применения в условиях кризиса

Александрова А.А.

студентка

Волгоградский государственный технический университет, Волгоград, Россия

E-mail: a-nastas-ya@mail.ru

На протяжении многих лет экономика России находилась в условиях перманентного кризиса эффективности существующей системы. Сформированные революционным путем рыночные институты до настоящего времени еще не вытеснили старые, не адаптированные к рынку элементы институциональной структуры экономики. В итоге, на данный момент российская экономическая система, не имея общепринятых, четко обозначенных правил функционирования, конечным результатом имеет не прирост благосостояния, а только постоянное перераспределение имеющихся ресурсов (без их увеличения). Слом сложившейся системы возможен только в период крупномасштабных институциональных изменений, вызванных внешними факторами. Представляется, что именно сегодня наступил тот самый период глобальных перемен. Мировой финансовый кризис дает возможность обнаружить слабые звенья российской экономической системы и реформировать ее в соответствии с имеющимися целями и задачами.

Экономическая история показывает, что в период радикальных трансформаций возрастает число сознательно формируемых институтов, то есть происходит искусственное реформирование экономики и постепенная замена наименее эффективных институтов на принципиально новые. Разработка моделей экономических институтов с целью их внедрения в реальную среду функционирования субъектов экономических отношений называется институциональным проектированием. На данном этапе институциональное проектирование может служить эффективным инструментом научного обоснования мер по поддержке российской экономики в процессе реформирования системы хозяйственных отношений. Таким образом, возникает необходимость проработки методики институционального проектирования, определения особенностей ее применения в условиях экономического кризиса.

Общая логика процесса может быть представлена следующим образом:

Формулировка проблемы

Постановка цели проекта в виде желаемых состояний, процессов, явлений

Определение факторов способствующих (препятствующих) достижению поставленных ориентиров

Определение ведущих мотивов и стимулов необходимого поведения экономических агентов, вовлеченных в проектируемые процессы

Задание ограничений на приемлемые средства достижения цели

Разработка вариантов достижения цели (институциональных альтернатив) путем варьирования способов воздействия на обозначенные ранее факторы

Формирование критериев отбора вариантов проекта и выбор наиболее приемлемого варианта на основании определенных критериев

Окончательная проработка и оформление проекта

В период кризисных преобразований в экономике обозначенные этапы процесса институционального проектирования имеют ряд специфических особенностей.

В первую очередь стоит отметить предпочтительность функциональной формы формулирования цели институционального проекта. В этом случае (в отличие от предметной формы) содержание будущего желаемого состояния выражается в виде одного или нескольких свойств, без фиксации конкретной формы объекта. А такая трактовка предполагает большую вариативность, что побуждает рынок к самостоятельному поиску наиболее эффективных форм, позволяет экспериментировать с новыми формами обмена, организации бизнеса, контрактными формами. То есть в период кризиса предпочтительным подходом для разработки проекта является коузианский.

Необходимость полагаться на добровольную частную активность (в соответствии с обозначенным подходом) обусловлена, прежде всего, отсутствием у властей четкого представления о путях достижения выдвигаемых целей, что зачастую случается при возникновении масштабных экономических кризисов.

После постановки цели институционального проекта определяются факторы, которые оказывают непосредственное влияние на достижение данных ориентиров. При этом в период кризисных процессов особое значение приобретает прогноз дальнейшего развития, то есть важно оценить не только существующие факторы, но и те, влияние которых ожидается в обозримом будущем или в период введения институциональных преобразований. Данная задача, несомненно, увеличивает трудоемкость процесса, однако проведение прогноза развития экономики многократно увеличивает результативность планируемых преобразований.

Следующим этапом является определение ведущих мотивов и стимулов экономических агентов, вовлеченных в проектируемые процессы. Следует учитывать, что ограниченно рациональный экономический агент склонен принимать правила, которые увеличивают его собственные выгоды. При этом он в большинстве случаев отвергает те правила, которые существенны для успеха системных институциональных преобразований, однако не приводят к увеличению собственных выгод.

Задание ограничений на приемлемые средства подразумевает определение ресурсных возможностей, в том числе анализ политического рынка и определение позиции на нем инициаторов институционального проекта. Разработка институциональных альтернатив так и останется в теории, если не иметь достаточных ресурсов для ее осуществления.

Следующий этап институционального проектирования является ключевым, так как именно на нем происходит проработка всех возможных вариантов достижения поставленной цели. Успешное прохождение данной стадии зависит, прежде всего, от того, насколько качественно были выполнены работы предыдущих этапов. Должно быть произведено обоснование и выработка таких принципов деятельности экономических агентов, следование которым позволило бы заинтересованным субъектам эффективно решать определенные ранее проблемы. При этом тщательной проработки требует выявление всех возможных последствий принимаемых решений. Если разработанные правила будут неэффективными или приводить к неучтенным последствиям, принятие их может привести к негативным явлениям в экономике.

Далее из выработанных вариантов выбирается наилучший. Наличие кризисных явлений в экономике определяет специфику формирования критериев отбора институционального проекта. В частности изменяется структурная схема процедуры принятия решения – происходит смена значимости каждого из двух основных критериев отбора (критерия действенности и критерия эффективности проекта). В кризисной ситуации большее влияние на результат принятия решения оказывает не максимизация результативности проекта, а минимизация транзакционных издержек. Это связано с обострением проблемы дефицита доступных ресурсов. Таким образом, приемлемая схема отбора альтернатив будет следующая: сначала выделяются те варианты, которые обеспечивают приемлемые показатели результативности, а потом, среди оставшихся отбирается вариант, требующий минимальных транзакционных издержек. После этого проводится необходимая доработка и окончательное оформление выбранного проекта.

Методика институционального проектирования на сегодняшний день может служить эффективным инструментом реформирования российской экономики в условиях мирового экономического кризиса.

Литература

1. Норт Д. (1997) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала».
2. Тамбовцев В.Л. (2008) Основы институционального проектирования. М.:ИНФРА-М.

Синергетический подход к теории кризисов

Афанасьева М.А.

магистрантка факультета международных отношений

Московский государственный институт международных отношений, Москва, Россия

E-mail mafanasyeva@mail.ru

Политические, экономические финансовые кризисы традиционно воспринимаются как специфические, непредсказуемые состояния социально-экономических систем. Широко распространены теории, связывающие кризисы с цикличностью развития экономик, как отдельных стран, так и мировой. Цель настоящей работы – показать, что применение синергетической методологии исследования позволяет предложить новый взгляд на возникновение, существование, развитие и прогнозирование кризисов.

Известно, что экономические и финансовые системы допускают адекватное описание с помощью синергетических моделей и демонстрируют все многообразие нелинейных явлений: образование упорядоченных структур, бифуркации и хаотические режимы. При этом все качественные (структурные) изменения саморазвивающейся системы оказываются закономерными, и именно этим объясняется естественный характер всех значительных экономических катаклизмов. Их квалифицированное исследование синергетическими методами весьма ценно для планирования организации и работы банков, рынков, возможных инвестиций и экономических прогнозов.

Рассматривая мировую экономику как сложную, динамически развивающуюся систему, можно описывать различные режимы ее функционирования с помощью понятия «аттрактор». Будучи сугубо математическим понятием, аттрактор имеет и «реальный» смысл: каждому аттрактору соответствует определенный, долгоживущий тип поведения системы и определенная ее **структура**. В любой нелинейной динамической системе могут существовать несколько различных типов аттракторов. Это означает, что при изменении собственных характеристик системы в ней могут наблюдаться разные типы поведения. В синергетике принято выделять **простые аттракторы**, соответствующие упорядоченным, периодическим режимам поведения (например, **циклы**) и **странные аттракторы**, соответствующие долговременному хаотическому, непредсказуемому поведению, которое получило название **детерминированного хаоса**.

Согласно синергетическим представлениям **строгая цикличность** свойственна нелинейным системам (в том числе, и экономическим) лишь на определенных, как правило, ранних этапах развития. На поздних этапах развития, когда система достигает определенного уровня сложности, когда в ней уже накоплен определенный «запас энергии», в ней могут и должны возникать странные аттракторы. Их существование свидетельствует о развитии системы по весьма сложному закону, который не предполагает строгой периодичности, а означает изменение всех характеристик в непредсказуемом режиме, хотя период, и амплитуда колебаний сохраняют некоторые «следы» упорядоченности, что проявляется в существовании определенных пределов изменения характеристик системы.

Любые критические состояния, качественные изменения экономических, и финансовых систем в рамках синергетического подхода могут быть описаны либо как **бифуркации**, т.е. качественные изменения упорядоченных состояний, происходящие при изменении внутренних и внешних параметров, либо как **кризисы странных аттракторов**. Под кризисом странного аттрактора понимают резкое качественное изменение хаотического режима. По определению, кризис является неустойчивым, переходным процессом. Выделяют три типа кризисов: 1) превращение хаотического состояния в упорядоченное; 2) усиление степени хаотичности, превращение «слабого» хаоса в «сильный»; 3) резкое уменьшение амплитуды хаотических колебаний.

Мы полагаем, что современная мировая финансовая система постоянно функционирует в режиме странного аттрактора: хотя изменение всех финансовых

характеристик, курсов валют, котировок акций и других ценных бумаг, финансовых индексов происходит не периодически, неупорядоченно, но существуют объективные законы, управляющие этими изменениями и определенный «коридор», разброс, значений, в которой эти изменения укладываются и из которого в нормальном, «слабо хаотическом» состоянии финансового рынка не выходят. Согласно этим представлениям, последний мировой финансовый кризис может быть интерпретирован как **кризис странного аттрактора второго типа**, т.е. переход от «слабого» хаоса к «сильному». Нынешний финансовый кризис демонстрирует заметное увеличение амплитуды, размаха колебаний курсов и котировок, их непредсказуемое падение или увеличение, выход из нормального коридора. Происходит резкое изменение степени непредсказуемости, хаотичности динамики финансового рынка, т.е. кризис странного аттрактора второго типа. С подобных позиций, **депрессия**, часто следующая за финансовыми и экономическими кризисами, оказывается **кризисом странного аттрактора третьего типа**.

Согласно представлениям синергетики кризисы, приводящие к сильно хаотическим режимам, во всех нелинейных системах, в том числе и экономических, - вещь неизбежная, однако вполне предсказуемая. Кризисов нельзя избежать, но именно в силу их закономерности их можно прогнозировать, к ним можно подготовиться. Для этого достаточно построить возможно более точную модель исследуемой системы, численно или, с помощью аналитических методов, определить, при каких значениях параметров в ней должны возникать бифуркации и кризисы, переводящие ее в хаотический режим, и провести сравнительный анализ с реальной системой. Задача синергетики в подобных случаях сводится к тому, чтобы возможно точно определить те параметры, при которых возникают те или иные режимы поведения, и дать конкретные рекомендации, позволяющие уменьшить длительность нежелательных режимов.

Из синергетики известно и то, что в одной и той же системе могут возникать разные типы бифуркаций и кризисов. Знание того, какой тип бифуркации или какой тип кризиса осуществляется в тот или иной момент, при тех или иных параметрах системы, может оказаться чрезвычайно важным для прогнозов, ведь это позволяет предсказать, что именно случится с системой в будущем, какое именно состояние в ней реализуется. Вот почему построение математических моделей финансовых и экономических систем и возможно более точное их исследование методами синергетики и теории бифуркаций оказывается столь значимым.

Литература:

1. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики. М., 1989.
2. Хакен Г. Синергетика. М., 1990.

Средний класс как объект социально-экономической политики государства

Бессонов И.С.²

Студент 4 курса,

Самарский Государственный Экономический Университет, Институт национальной экономики, Самара, Россия

E-mail: igornews@rambler.ru

На разных этапах развития России государственная политика ориентировалась на представителей разных социальных страт (дворянство, пролетариат и крестьянство, олигархи и т.д.). Политика современных развитых государств направлена на поддержку класса собственников как экономически активной социальной общности, противодействующей активным политическим преобразованиям. В современной

² Автор выражает признательность к.э.н. доценту кафедры экономической теории СГЭУ Безгласной Е.А.

общественной стратификации такой социальной общностью является средний класс — социально активная часть населения, имеющая достаточные для качественной жизни доход и имущество (квартира, автомобиль и т.д.) и опирающаяся в своей профессиональной деятельности на накопленный интеллектуальный капитал (высшее образование, профессиональные навыки).

В Стратегии социально-экономического развития России до 2020 года отмечено, что к 2020 году к среднему классу должно относиться 60-70% населения. [1] Также должна быть устранена резкая дифференциация населения по уровню доходов. В настоящее время коэффициент фондов (соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) составляет 16,8 раз, что говорит о значительном социальном дисбалансе.[2]

В настоящее время в России учёт статистических показателей среднего класса не ведётся, так как до сих пор однозначного определения не сформулировано. Центром макроэкономических исследований выдвинут порог денежных доходов 300-400 долларов в месяц на человека.[3] Аналогичные цифры выдвигают практикующие лекторы-социологи и журналисты популярно-экономических изданий («Эксперт» и др.) По этому критерию примерно 20% россиян можно отнести к среднему классу. Критерий дохода в США — 1200 долларов (после выплаты налогов). [4] Однако сам по себе уровень дохода не определяет принадлежность к среднему классу, это лишь необходимое условие. Также должен соблюдаться ряд качественных критериев: уровень накопленного человеческого капитала, обеспеченность материальными благами, структура потребления (платная медицина, качественный отдых и т.д.), весомый вклад класса в объём потребления на национальных рынках.

Изучение среднего класса по принципу «от противного», отсекая от структуры общества беднейшие по российским критериям слои и миллионеров, даёт противоречивый результат: причисление бедных и беднейших слоёв населения к развитой части общества и кажущееся увеличение численности среднего класса.

Социальная страта «средний класс» в современной научной интерпретации появилась на западе и опирается на экономическое развитие Западной Европы, США: высокая корреляция уровня дохода и полученного образования, личностных активных качеств. Средний Класс — это практически все население страны (80%) и практически весь объём покупок(80—90%). Выделение аналогичного класса в развивающихся странах сталкивается с необходимостью абстрагирования от некоторых черт западной модели. К примеру, зачастую высокий уровень образования не соответствует получаемому доходу.

По нашему мнению, средний класс может быть выделен по совокупности критериев:

- 1) образование не ниже средне-специального;
- 2) способ работы и характер труда: в основном нефизический характер труда;
- 3) способность к трудоустройству;
- 4) высокие служебные полномочия;
- 5) квартира с площадью не менее 18 кв.м. на 1 человека, личный автомобиль, примерный доход от 40 000 до 400 000 руб. в месяц для Москвы и от 30 000 до 300 000 руб. в месяц для остальной России;
- 6) способность обеспечить среднее личное и семейное потребление;
- 7) сознательное причисление себя к представителям среднего класса.

Существуют 2 подхода к определению структуры среднего класса.[5]

Один из них характеризует средний класс как однородную группу. Он больше всего подходит для описания западной структуры общества. Доход индивида лежит в границах между доходами высшего и низшего классов. Аналогично учитываются условия труда.

Вторая концепция подчёркивает неоднородность среднего класса, различные пути попадания индивида в эту группу. Рассматриваются предприниматели в качестве «старого среднего класса» и «новый средний класс» — наёмные интеллектуальные работники от

высокооплачиваемых топ-менеджеров (высший слой среднего класса) до высококвалифицированных специалистов медицинской и образовательной сфер (низший слой). Данный подход отражает ситуацию в российском обществе.

В качестве основной экономической базы среднего класса во второй концепции выделяется малый бизнес — наиболее устойчивый сегмент экономики, имеющий наивысшую отдачу от инвестиций в инновационную деятельность и гибкость в следовании за потребительскими предпочтениями общества. Развитие малого бизнеса рассматривается как необходимая предпосылка развития среднего класса.

Малый бизнес — наиболее удобная форма предпринимательства для представителей среднего класса по ряду причин:

1) относительная легкость организации по сравнению со средним и крупным бизнесом;

2) возможность самозанятости индивида;

3) малое предприятие имеет большие возможности в отслеживании экономической конъюнктуры рынка, что в значительной мере позволяет реализоваться талантам предпринимателей (значительная часть которых представляет средний класс).

Российская экономика вошла по масштабу в десятку развитых [6], но по качественному развитию (доля малого бизнеса в ВВП РФ — 15-17% [7], в развитых странах — 50-70%) и по уровню развития среднего класса значительно отстает. На это следует обратить внимание в экономической политике Правительства РФ.

Литература

[1] Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/text/appears/2008/02/159528.shtml>

[2] Центральная База Статистических Данных [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi?pl=2340004>

[3] Ну очень средний класс [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.newizv.ru/news/2005-02-01/19007/>

[4] Существует ли средний класс в России? [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/practical/2003-01/02.shtml>

[5] Наталия Латова. Средний класс. [Электронный ресурс]: Энциклопедия «Кругосвет» — Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru>

[6] Путин: Россия вошла в десятку крупнейших экономик мира [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/2007/04/26/294513.html>

[7] Д.Медведев: Доля малого бизнеса в ВВП РФ составила 13-15% [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/18/02/2008/142463.shtml>

Изменение благосостояния в странах-экспортерах природных ресурсов

Бондаренко О.Ю.¹ Веселов Д.А.²

¹Студентка экономического факультета ²Аспирант кафедры макроэкономического анализа экономического факультета

Государственный Университет Высшая Школа Экономики, Москва, Россия

E-mail: ¹morhellis@mail.ru ²dveselov@hse.ru

В мировой экономике существует более 50 развивающихся и развитых стран, значительную часть доходов от экспорта для которых составляют доходы от экспорта природных ресурсов. Экономики стран - экспортеров сырья обладают общими свойствами:

1) Ситуация в экономике сильно зависит от колебаний цен на природные ресурсы, волатильность которых значительно выше, чем волатильность цен на промышленные товары

2) В период высоких цен на ресурсы в данных странах образуется дополнительный поток доходов, природная рента, и возникает необходимость распределения ренты наилучшим образом.

3) Существует необходимость в развитии и диверсификации экономики.

В исследовании мы разработали рейтинг стран по степени зависимости экономики от добычи и экспорта природных ресурсов. Статистической базой исследования стали данные Организации Объединенных Наций (World Development Indicators). Рейтинг составлен на основе таких показателей, как доля стоимости извлеченных топливных ресурсов и минерального сырья в ВВП, доля сырьевого экспорта в общем экспорте. Мы анализируем динамику степени зависимости от экспорта природных ресурсов в течение 1970-2000 годов. Мы выделяем экономики, успешно прошедшие стадию диверсификации, которые избавились от сильной зависимости от экспорта природных ресурсов и, вместе с тем, переживали высокие темпы роста.

Также в исследовании рассматриваются возможные пути распределения ренты от экспорта природных ресурсов. В реальной экономике рента реинвестируется в физический капитал, в человеческий капитал и в финансовый капитал, а также идет на потребление. Хартвик в 1978 г., взяв за основу некоторые предпосылки, такие, как неизменный технический прогресс и постоянная численность населения, с помощью модели выяснил, что рента целиком и полностью должна идти на накопление физического и человеческого капитала, чтобы компенсировать истощение природных ресурсов. Однако он не учитывал нелинейность, связанную с возрастанием издержек добычи сырья со временем, и наличие порога, после которого система необратимо меняется.

Основываясь на методологии, разработанной Эрроу (2004) мы провели анализ изменения благосостояния в странах, экспортирующих природные ресурсы. Главная цель расчетов – определить истинный объем и темп роста накопления всех видов капитала (физического, человеческого) с учетом истощения сырьевых ресурсов, ухудшения экологии, доли общей факторной производительности в темпе роста ВВП и других показателей. Мы модифицировали подход Эрроу, учитывая при расчетах накопление финансового капитала в форме суверенных фондов стран, экспортирующих природные ресурсы, так как в последние годы роль суверенных фондов резко возросла.

Проведенное исследование показало, что в 2000 годы в России зависимость экономики от экспорта природных ресурсов увеличилась по сравнению с другими экономиками, экспортирующими сырье. В то же самое время благосостояние возросло за счет роста чистых национальных сбережений и улучшения контроля за бюджетными потоками.

Литература

1. Arrow, K., Dasgupta, P., Goulder, L., Daily, G., Ehrlich, P., Heal, G., Levin, S., Mäler, K.-G., Schneider, S., Starrett, D., Walker, B. (2004) Are We Consuming Too Much? // *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, No. 3, p. 147-172.
2. Hartwick, J. M. (1977) Intergenerational Equity and the Investing of Rents from Exhaustible Resources // *The American Economic Review*, Vol. 67, No. 5, p. 972-974.
3. Hamilton, K., Hartwick, J.M. (2005) Investing Exhaustible Resource Rents and the Path of Consumption // *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 38, No. 2, p. 615-621.
4. <http://devdata.worldbank.org/> (База Данных Всемирного Банка *World Development Indicators*).

Последствия процесса концентрации в пивоваренной отрасли России

Возненко П.В.

аспирант, магистр экономики

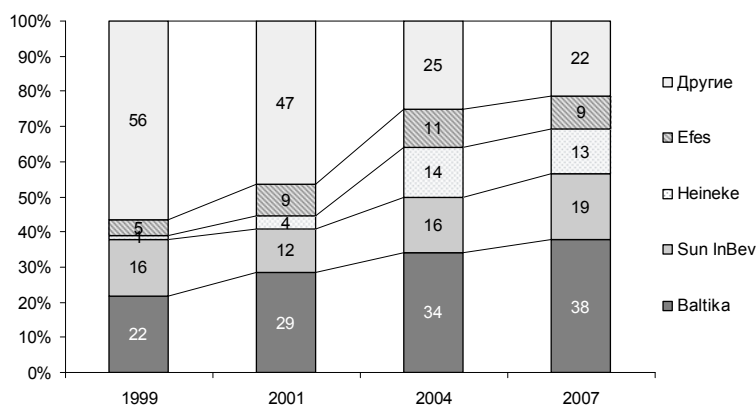
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, экономический факультет, г.Москва, Российская Федерация

e-mail: voznenko@gmail.com

За последние 10-15 лет экономика России претерпела много существенных изменений по своей структуре: в некоторых отраслях экономики наблюдается существенное развитие, другие же отрасли наоборот существенно отстали по сравнению с дореформенным уровнем. Одной из развивающихся отраслей экономики России является пивоваренная отрасль. Данная отрасль развивается более высокими темпами, чем экономика России в целом. Данная отрасль привлекательна с точки зрения доходности, как для западных, так и для российских компаний ввиду своего потенциала развития и недооцененности активов. В общем случае развивающийся рынок (как характеризуется экономика России) дает большую отдачу на вложенный капитал по сравнению с развитым рынком. Поэтому за последние 10 лет наблюдается концентрации капитала, особенно иностранными компаниями.

В настоящее время российский рынок пива характеризуется значительной степенью концентрации. Основным игроками на рынке являются компании Baltika Brewery, SUN Interbrew, Heineken, Efes, SABMiller. Данные пивоваренные компании занимают по разным оценкам от 87% до 89-90% российского рынка в стоимостном выражении. На прочих, мелких производителей приходится чуть больше 10%.

Динамика структуры основных игроков пивоваренной отрасли в России



Одной из основных тенденций 2002-2007 гг. можно считать укрупнение игроков пивоваренного рынка, а наиболее важным направлением с точки зрения развития пивоваренной отрасли является развитие регионов. Процесс дальнейшей консолидации рынка продолжается. Следствием этого в недалекой перспективе может стать интерес крупных игроков к средним и малым региональным пивоваренным компаниям, оснащенным небольшими мощностями.

Итоги производственных показателей 20 основных пивоваренных компаний свидетельствуют о перераспределении их долей на рынке. Наиболее успешные компании по итогам 2007 года обеспечили существенно более высокий рост объемов выпущенной продукции (12-15%) по сравнению со средними показателями по отрасли в целом. При этом некоторые из более мелких игроков показали отрицательный рост производства.

Процесс дальнейшей консолидации рынка в руках основных игроков продолжится и его следствием может стать интерес крупных компаний к средним и малым региональным пивоварням с небольшими мощностями. Конечно, нельзя говорить о том, что процесс поглощения малых и средних пивоваренных заводов начнется немедленно. Тем не менее, показательными для определения будущей тенденции развития пивоваренного рынка стали сообщения в течение всего 2004-2005 гг. о покупке ряда региональных независимых пивоваренных компаний.

Благодаря этим поглощениям компании-лидеры пивоваренного рынка России смогли еще больше укрепить свои сети регионального производства и дистрибуции в России, приобретая региональные бренды с многолетними традициями и национальным потенциалом.

Основные причины слияний и поглощений пивоваренных компаний. Целью слияния или поглощения является увеличение доли на рынке, так как конкурентный процесс способен привести, по крайней мере, в среднесрочной перспективе, к созданию дополнительной мощности. Еще одним преимуществом слияний и поглощений является то, что возникающая у фирмы возможность обойти барьер для входа в сектор, куда она хочет проникнуть (например, в более дорогой сегмент пива – класса премиум) с целью продуктовой диверсификации. Альтернатива в данном случае – дорогостоящая конкурентная война. В-третьих, слияние исключает задержки, тогда как на планирование и поведение инвестиционной программы может уйти значительное количество времени и ресурсов. В-четвертых, при приобретении действующего предприятия с проверенным рынком функционированием риск меньше, чем, если бы фирма вкладывала в развитие производства.

Литература

1. Данные компаний (Baltika Brewery, SUN Interbrew, Heineken, Efes, SABMiller)
2. Данные Федеральной службы государственной статистики.
3. Российский рынок пива // Экономика России: XXI век. № 22. 2006
4. Российский Союз пивоваров / Экономика России 21 век // Российский рынок пива. 07.04.2007
5. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: Теория организации промышленности. - СПб.: Экономическая школа, 2000

Развитие отношений между производителями и потребителями в современной России

Воронова Н.Ю.³

аспирант

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: humming-bird-85@yandex.ru

В то время, как в современных экономических системах наблюдается сдвиг в развитии взаимоотношений производителей и потребителей экономических благ в сторону большей «прозрачности», информационной открытости, в России внедрение западных методик построения долгосрочного взаимовыгодного партнерства производителя и потребителя наталкивается на ряд ограничений, обусловленных макро- и микроэкономическими факторами хозяйствования современной России.

К числу макроэкономических условий следует отнести: незрелость российского рынка и его быстрый рост, невысокий уровень доходов потребителей, стереотипы потребительского поведения, рекламная политика, психология реагирования на неё и т.д.

³ Автор выражает признательность д.э.н. Дубровскому А.Ю. за помощь в подготовке тезисов.

Микроэкономические факторы установления отношений между производителями и потребителями в современной России можно разделить на объективные и субъективные.

К объективным относятся: 1) несбалансированность интересов производителей, потребителей, посредников и властных структур; 2) преобладание среди отечественных предприятий организаций инсорсингового типа, не позволяющих интенсифицировать отношения с потребителями; 3) недостаточно высокий для аутсорсинга уровень менеджмента отечественных предприятий; 4) нехватка в команде посредников специалистов высшего класса; 5) усиление интеграции производителей с иными субъектами хозяйствования (торговыми, страховыми, финансово-кредитными, посредническими организациями). Как следствие, высокая степень монополизации производства в базовых отраслях экономики, сохранение господства производителей в потребительском секторе; 6) пребывание основной части потребителей на стадии удовлетворения базовых потребностей, при этом ориентация российских производителей, согласно западным методикам, на удовлетворение высших социально-психологических потребностей.

К субъективным факторам, препятствующим развитию отношений между производителями и потребителями в России, можно отнести: 1) стереотипы большинства российских потребителей, что произведенная продукция достается производителю почти даром; 2) недостаточно доверительные отношения между производителями, посредниками и потребителями; 4) представление о том, что инсорсинговые бизнес-процессы (контролируемые самим предприятием) на порядок эффективнее аутсорсинговых; 5) преобладающая ориентация производителей на краткосрочные проекты, отказ от долгосрочных инновационных вложений.

Рассмотрим теперь типичные модели поведения производителей и потребителей в современной России.

Во многом поведение большинства российских производителей несет на себе отпечаток плановой экономики советской России. Отечественные производители часто мыслят «традиционно», т.е. производственными, а не рыночными категориями, рассматривая посредников как рынки сбыта, а потребителей, как однородную массу. Данный феномен объясняется характерной для плановой экономики ориентацией на потребности прежде всего производителей и самого государства. Таким образом, в условиях незрелости российского потребительского сектора, решается проблема количественного насыщения товарами. Вопросы качества пока остаются нерешенными.

В наследство от плановой экономики России также досталась высокая степень взаимозависимости производителей по вертикали, причем основанная не на западном взаимовыгодном сотрудничестве партнеров, регулярно сопоставляющих выгоды и издержки подобного партнерства, а на психологической боязни руководителя потерять партнера, основанной на незнании рынка и страха любых перемен.

Отечественные производители также вынуждены сталкиваться с рядом институциональных ограничений в экономике России. Среди них: 1) нечеткость и изменчивость законодательной базы; 2) сильное воздействие кризисных явлений современной экономики и, как следствие, неустойчивость экономического положения производителей, тяга к спекулятивным действиям, к хищническому предпринимательству и т.п.; 3) слабая спецификация прав собственности, неразвитость традиций цивилизованной рыночной деятельности; 4) воздействие на деятельность ряда производителей криминальных структур; 5) высокая доля нелегального бизнеса, теневой экономики; 7) высокая степень гос. бюрократизма при организации производителя.

Современный тип экономики России изменяет и экономическое поведение потребителей как субъектов рынка, основной характеристикой которых на сегодняшний день являются неопределенность и дезориентированность. К наиболее значительным дестабилизирующим социально-психологическим факторам в поведении потребителей в России можно отнести: 1) нарушения в мотивационных механизмах (В России неразвита мотивация цивилизованного потребителя. Успех структур, работающих через навязчивую

рекламу, во-многом объясняется неподготовленностью россиян к целерациональному поведению); 2) криминализация общества и недовольство властью (В поведении российских жителей можно проследить следующий парадокс: высокий авторитет криминальных структур, соседствующий с недоверием к государственной власти); 3) кризисная психология (Недоверие к ценным бумагам, банкам, инвестициям вообще, и без того владевшие умами российских потребителей, лишь закрепилось вследствие наметившегося мирового финансового кризиса. У большинства российских потребителей сложились устойчивые «пессимистические ожидания»); 4) бедность (Причем имеется в виду не только материальное положение, но и психологическое состояние основной массы потребителей, то есть острое ощущение собственной бедности на фоне резко углубившейся в условиях либерализации экономики дифференциации людей, что порождает иррациональное потребительское поведение (покупки в кредит); 4) особенности менталитета и потребительского мышления (В отличие от западного рационалистического потребительского поведения, основанного на сопоставлении выгод и издержек от покупки, российский потребитель подчас склонен упускать выгоду из-за влияния субъективного восприятия окружающих и причастности к коллективному духу, что вносит неопределенность для производителей и посредников при анализе потребительского поведения).

Таким образом, только рациональная экономическая политика государства, создание новых рыночных институтов, согласование их с национально-психологическими чертами потребителей в России может оказать положительное воздействие на формирование нового качества отношений между производителями и потребителями, что позволит еще более усилить влияние России в современной экономике.

Литература

1. Бандурин В.В., Рачич Б., Чачин М. Глобализация мировой экономики и Россия. И.: Буквица, 1999.
2. Василевский Т. Л. Налеваева М. А. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве // Российский экономический журнал. - 2003. - № 2. - 53с.
3. Dwyer F.R., Bchurr P.H., Oh B. Developing buyer-seller relationships // Journal of Marketing 51 (2), 1987.-P. 11 -27.
4. Хашковский А. Социальная ответственность, партнерство и проблемное управление.//Менеджмент сегодня. - 2002. № 2 - С.8.
5. Попов Ю. Корпоративная этика содействует повышению социальных качеств предприятия. - Интернет-издание.

Эффективность в здравоохранении

Георгиевская Анна Анатольевна⁴

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: anna-georg@mail.ru

Проблема эффективности здравоохранения в последнее время приобретает особое значение. Ограниченность ресурсов, выделяемых обществом на решение проблем охраны здоровья населения, ставит вопрос о необходимости выбора наиболее рациональных путей их использования. Экономический анализ становится важным условием принятия управленческих решений, как на макро, так и на микро уровне. При этом особенности здоровья и его оценки, сложности их измерения требуют применения специальных методик.

⁴ Автор выражает признательность руководителю Центра ИЭ РАН, к.э.н. Чубаровой Татьяне Владимировне за помощь в подготовке тезисов

В работе рассматривается проблема количественного измерения результатов медицинского вмешательства, которая необходима для успешного применения основных методов экономического анализа, таких как анализ «затраты – результат». Показано, что при проведении такого измерения могут быть использованы методологические подходы к оценке стоимости жизни человека. Ведь главная задача здравоохранения заключается в сохранении здоровья и жизни человека.

Литература

1. Г.Е. Бесстремьянная (2007) Экономический анализ системы здравоохранения России. М.:ЦЭМИ РАН.
2. В.А.Ильина (2006) Эффективность здравоохранения региона. Волгоград: ВНКЦ ЦЭМИ РАН
3. С.Ю, Шелехов (2007) Российское здравоохранение: к чему приведут преобразования/ Под ред. С.В. Казанцева. Всероссийский экономический журнал «ЭКО» №4 2007.
4. Barr, N. (1992) Economic Theory and the Welfare State: A Survey and Interpretation.// Journal of Economic Literature, 30 (2).
5. William K. Bellinger (2007) The Economic Analysis of Public Policy// Rutledge Taylor and Francis Group London and New York.

«Ресурсное проклятие» в современной России

Герасимова О.А.

Студентка

Южный федеральный университет,

экономический факультет, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: Olga_Gera@list.ru

Проклятие ресурсов или парадокс изобилия — явление в экономике, связанное с тем, что страны, обладающие значительными природными ресурсами, являются, как часто считается, менее экономически развитыми, нежели страны с небольшими их запасами. Основными возможными причинами этого могут являться:

Ресурсное проклятие – отчасти болезнь нового времени. В конце девятнадцатого - начале двадцатого века нефтедобыча вовсе не являлась технологически простым производством.

Существует четыре гипотезы о ресурсном проклятии:

1. Ресурсное богатство усиливает влияние несовершенств рынка, поэтому большинство стран, богатых природными ресурсами, использует их менее эффективно, нежели другие виды капитала.

2. Ресурсное богатство может ускорить или замедлить рост в зависимости от качества институтов.

3. Ресурсное богатство ухудшает качество слабых институтов.

4. Ресурсное богатство оказывает существенное влияние на динамику экономической политики, стимулирующей экономический рост. В частности, при ресурсном изобилии усиливается роль неселективной промышленной политики, особое значение приобретает накопление золотовалютных резервов и регулирование реального валютного курса, увеличивается роль крупных предприятий, усиливается потребность в регулировании иностранных инвестиций и социальной политике, направленной на снижение неравенства.

В частности, в России из-за значительного увеличения цен на нефть были ослаблены реформы, направленные на реструктуризацию экономики.

В последние годы Россия демонстрирует высокую динамику социально-экономического развития. Достигнута макроэкономическая устойчивость, характеризующаяся снижением темпов инфляции, предсказуемостью обменного курса рубля, накоплением масштабных золотовалютных резервов и Стабилизационного фонда,

укреплением бюджетной системы страны. Эти позитивные результаты нашли отражение в повышении ведущими международными рейтинговыми агентствами суверенного кредитного рейтинга России до инвестиционного уровня.

Успехи социально-экономического развития обусловлены, с одной стороны, общей политической стабильностью, структурными и институциональными реформами, проводившимися в предшествующий период, с другой – исключительно благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой. Высокие цены на топливно-энергетические товары и возможность форсированного наращивания экспорта энергоресурсов объясняют более половины прироста российского ВВП за последние годы.

В настоящее время российская экономика подошла к поворотному рубежу – на фоне растущих вызовов глобальной конкуренции и необходимости ускорения темпов развития выросла критическая масса факторов, которая привела к существенному торможению экономического роста.

Практически исчерпан потенциал экспортно-сырьевой модели экономического роста в связи с усилением ограничений по добыче эффективных природных ресурсов и пропускной способности транспортной инфраструктуры.

Обострились проблемы технологического отставания российской экономики, недостаточного качества производственной инфраструктуры, низкого уровня инновационной активности.

Таким образом, можно выделить две траектории развития. В странах с большими запасами природных ресурсов примитивная трудоемкая добыча ресурсов сменяется постепенно все более капиталоемкой: ручной труд на шахтах замещается техникой, развиваются отрасли, перерабатывающие ресурсы. Богатые нефтью страны по мере накопления капитала проходят путь от примитивной добычи до развития нефтехимической промышленности. Страна экспортирует товары, связанные с сырьем, поскольку именно запасы сырья определяют ее место в мировом разделении труда, но доля добавленной стоимости в этих товарах постепенно повышается.

Две эти траектории принципиально различаются динамикой накопления. Траектория развития стран, бедных ресурсами, выглядит иначе. Здесь сначала начинают развиваться ремесла, требующие много труда и мало других ресурсов. Постепенно накопление капитала приводит к развитию все более сложных обрабатывающих отраслей, где основными факторами производства являются труд и капитал. Экспорт такой страны, вначале весьма трудоемкий, в дальнейшем становится все более и более капиталоемким. Модифицируется роль человеческого капитала, который включает как формальный уровень образования, так и развитие навыков и умений, необходимых для производства продукции. В условиях богатой ресурсами экономики в добывающих и обрабатывающих отраслях капитал постепенно замещает труд и снижает его роль в производстве. Здесь и возникает проблема. С одной стороны, стимулы к инвестициям в человеческий капитал снижаются, а с другой, переход на следующую ступень развития — к примеру, от добычи сырья к переработке — невозможен без достаточного количества высокообразованных и квалифицированных работников.

Данная проблема не возникает в бедных ресурсами экономиках. Здесь по мере накопления капитала труд становится все более и более дефицитным, то есть более дорогим, а потому у самих работников имеются стимулы вкладывать средства в приобретение новых навыков, что, в свою очередь, ускоряет развитие новых, более прогрессивных отраслей обрабатывающей промышленности. Россия пошла по первой траектории развития и отрицательный эффект прослеживается. Для поддержания устойчивых темпов роста России необходимо завершить формирование конкурентоспособной модели экономики, опирающейся на имеющиеся в стране глобальные преимущества и ресурсы развития.

Литература:

1. Кокшаров А. В ловушке двойного пузыря // Эксперт.- 2008.- № 8

2. Нуреев Р. Экономика развития: модели становления рыночной экономики. – М.: ИНФРА-М, 2001
3. Полтерович В. Механизмы «ресурсного проклятия» и экономическая политика // Вопросы экономики. - 2007. - № 6

Развитие форм конкуренции на уровне межорганизационных сетей в российской экономике

Ерёменко Т.И.

Аспирант экономического факультета

Южный Федеральный Университет, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: tanya-eremenko@rambler.ru

Многими исследователями отмечается расширение спектра организационных альтернатив, прежде всего за счет интенсивного развития различных форм сетевого взаимодействия экономических агентов. Активное формирование сетевых структур ставит перед исследователями новые задачи в изучении механизмов конкуренции, происходящей не на уровне соперничества отдельных фирм, а на уровне межорганизационных сетей, включающих в себя различные компании. Устойчивые и долгосрочные объединения с двумя и более участниками перестали быть ситуационным управленческим решением, и выживание во внутринациональной и международной конкуренции во многом стало зависеть от деловой стратегии, ориентированной на межфирменное сотрудничество.

На данный момент среди экономистов нет единого понимания, что представляет собой межфирменная сеть, чем она отличается от других форм организации, каково ее место в современной экономической системе. В самом общем виде межфирменные сети трактуются как специфическая форма сотрудничества и взаимозависимости между хозяйствующими субъектами, для которой характерны, по меньшей мере, два признака: во-первых, в сети участвуют как минимум три компании-контрагента; во-вторых, партнеры (участники) согласовывают свои функции и устанавливают долгосрочные взаимосвязи, но не объединяют их. Другими словами, межфирменное сетевое взаимодействие есть кооперация хозяйствующих субъектов, то есть ситуация, когда экономические агенты объединяют материальные и нематериальные ресурсы для совместного осуществления каких-либо видов деятельности, оставаясь при этом автономными и работая на основе заключенного между ними контракта.

В качестве причин возникновения межфирменной кооперации можно назвать следующие: углубление специализации, концентрации фирмами на ключевых ресурсах, стремление к снижению уровня транзакционных издержек и обретению фирмами гибкости, необходимой в условиях быстрого изменения рыночной конъюнктуры.

Интересными и динамично развивающимися примерами форм стратегических альянсов в России являются маркетинговые альянсы или соглашения с целью совместного исследования рынка и организации сбыта продукции, например, интересен пример конкуренции между альянсами «Шесть семерок» и «Малина».

История пула «Шесть семерок» началась в 1999 году, когда компании «М.Видео», «СпортМастер» и «Старик Хоттабыч» подписали соглашение о взаимном приеме дисконтных карт. Сам пул был создан в 2001 г., когда компании решили объединить свои маркетинговые усилия с целью увеличить доли рынка всех участников за счет объединения покупательских потоков. Участники Альянса «Шесть семерок»: «Седьмой континент» - сеть розничной торговли, «Мегафон» - мобильный оператор (вышел из пула 07.06.2007), «М.Видео» - сеть магазинов бытовой техники и электроники, «Спортмастер» - сеть спортивных супермаркетов, «Арбат Престиж» - парфюмерно-косметическая сеть, «Старик Хоттабыч» - сеть магазинов отделочных материалов, «Куда.ру» - бюро путешествий, Компания МВО - торгово-сервисные центры, специализирующиеся на продаже автомобильных шин и колесных дисков. Основная

задача объединения — увеличение доли всех участников за счет объединения покупательских потоков. В рамках объединения была создана единая скидочная карта.

К 2003 г. карты «Шесть семерок» были уже у 18% владельцев обычных дисконтных карт компаний-участников. Но эффект синергии проявлялся слабо. По данным компании МВО, владеющей сетью магазинов автозапчастей, около 80% ее клиентов, имевших карту «Шесть семерок», именно от МВО ее и получили. Среди остальных 14% получили карточку в «Седьмом континенте», около 3% — в «Спортмастере», по 1-2% — в «Старике Хоттабыче» и «М.видео». В 2005 г. выдача новых карт прекратилась, а в 2006 г. «М.видео», «АрбатПрестиж» и «Старик Хоттабыч» перестали принимать карты альянса. 31 декабря 2006 г. сайт пула официально сообщил о прекращении действия карт. Что стало причиной распада альянса «Шесть семерок»? Ученые отмечают, что главным источником нестабильности сети является существенное расхождение целей. Общая цель сетевого взаимодействия всегда, хотя бы отчасти, вступает в противоречие с индивидуальными целями экономических агентов. Чтобы предотвратить острый конфликт целей, интересы участников должны быть сбалансированы. Причиной распада альянса могут быть как ошибки в базовых расчетах совместного проекта, так и неспособность управленческих команд и их лидеров работать вместе. Можно выделить следующие причины распада стратегических альянсов: изменение стратегических целей одного из партнеров, отсутствие общего видения, изменение в корпоративном руководстве одной из компаний, ложные ожидания способностей и возможностей партнера, принципиально различные цели создания альянса, неспособность иметь дело с различными стилями управления и корпоративными культурами, недостаточные инвестиции.

Более успешным маркетинговым альянсом оказался альянс «Малина» Программа лояльности «Малина» (накопление бонусов, конвертируемых в материальные ценности и услуги) начала работу в апреле 2006 года. Управляющая компания — ООО «Лоялти Партнерс Восток». Компании, входящие в альянс «Малина» выпустили единую бесплатную карту, владелец которой за покупки и оплату услуг в этих сетях накапливает бонусные баллы. Их затем можно обменять на подарок из каталога, который выдается вместе с картой. Участниками данного альянса являются: Рамстор — сеть розничной торговли, Билайн — мобильный оператор, «36,6» — аптечная сеть, ТНК-ВР — сеть автозаправочных станций, ОАО «Росинтер Ресторантс» — ресторанный холдинг, ЗАО Райффайзенбанк» Банк — дочерний банк австрийской банковской группы Райффайзен; ИЛЬ ДЕ БОТЭ — сеть магазинов парфюмерии и косметики, LeFutur — сеть магазинов удивительных вещей (подарков), Bagatelle — сеть магазинов дизайнерских подарков и предметов интерьера, сеть салонов красоты «МОНЕ», Формула кино — сеть кинотеатров (участник с 2009 года). Союз предполагает обмен данными о покупателях, публикацию общих каталогов.

Следует отметить, что подобные альянсы развиваются не только на столичном рынке, примером формирования альянсов на региональных рынках может служить проект с единой дисконтной картой «Зенит» в Санкт-Петербурге (в систему входит более 250 компаний) и программа лояльности в сфере b2b «Альянс» в Новосибирске (более 30-ти участников).

В новой экономике стратегические альянсы позволяют бизнесу создать конкурентное преимущество за счет доступа к ресурсам и способностям партнера, таким как рынки, технологии, капиталы и люди. Стратегический альянс не вписывается в классические эталоны конкурентной борьбы, поскольку выводит компании на качественно новый уровень отношений. Вступить в партнерство с конкурентом значит перейти от конфронтации к взаимодействию и согласованию интересов.

Литература

1. Государев М. Анализ развития форм межфирменных отношений// Экономический анализ: теория и практика, №2(59), 2006.
2. Никитина Е. Фантом в супермаркете// Smart Money, №10(51), 2007

3. Шерешева М. Ю. Межфирменные сети //М. Ю. Шерешева; МГУ, Экон. фак. – М.: ТЕИС, 2006.
4. Ярош. Ю. «Рамстор» попал в «малинник»// Ведомости, 2006, №53(1580).
5. Ярош. Ю. По следам шести семерок // Ведомости, 2005, №155 (1436) .

Мировой кризис – крах или закономерность

Закиров Р.Р.

Студент

Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, экономический факультет, Набережные Челны, Россия

E-mail: rusich-888@yandex.ru

Одной из самых актуальных проблем 2009 года является мировой финансовый кризис. На данный момент о нынешней глобальной ситуации всего мира говорят практически все. Причиной является не только тот факт, что это сегодня актуально, но и то, что этот кризис затронул и еще затронет всех.

На сегодняшний день многие аналитики, экономисты, эксперты и даже целые страны пытаются разобраться в данной ситуации: определяют причины, последствия, убытки, сроки и пытаются найти выход из положения.

Наша страна, Российская Федерация, не стала исключением – ее также затронуло это негативное явление. Некоторые экономисты сначала считали, что Россию не затронет мировой финансовый кризис, но – увы... Объясняется, прежде всего, тем, что Россия – как и другие крупные мировые державы, является частью глобальной экономической и финансовой системы.

Еще в середине 2008 года часть российских аналитиков отмечали, что кризис начинает набирать обороты. Тот факт, что мировой финансовый кризис произошел, нет ничего неожиданного и ужасного, т.к. кризисы начали «появляться» в капиталистической экономике начиная с XIX века (в 1825 году в Англии разразился первый кризис перепроизводства). Некоторые люди сравнивают сегодняшний кризис с кризисом 1998 года. Нынешние события качественно отличаются от кризиса 1998 года, поскольку тот кризис был порожден внутренними причинами страны (неспособность власти проводить ответственную макроэкономическую (прежде всего бюджетную) политику). С таким типом кризиса (мировым) Россия сталкиваются впервые. В частности можно выделить важные обстоятельства кризиса: несмотря на очень хорошую макроэкономическую ситуацию (двойной профицит), российский рынок оказался одним из наиболее пострадавших. Также не следует ожидать резкого возрождения экономики, как после кризиса 1998 года: в то время экономика нашей страны характеризовалась резкой девальвацией, сокращением импорта в 2 раза, следовательно, освобождением рыночной ниши для российских предприятий. Сейчас трудно прогнозировать, но высока вероятность, что выход из кризиса для России будет достаточно тяжелым и мучительным.

Данное исследование мы хотели бы посвятить анализу мирового кризиса как фазы циклического развития. Также целью изучения данной проблемы является разрушение пессимистических представлений кризиса у многих людей. Связано это с тем, что СМИ преувеличивают и искажают множество фактов, тем самым, создают негативную и депрессивную картину кризиса среди населения.

Многие люди (прежде всего имеющие экономическое образование) забывают и мало упоминают то, что рынок по своей природе имеет собственную специфику функционирования. Одним из его проявлений и является временный период экономического спада. Эта специфическая форма функционирования заключается в циклическом характере экономики. Рыночная экономика функционирует уже несколько веков по похожему сценарию. Фазы роста и спада могут отличаться глубиной и длительностью, но в целом происходят с постоянной периодичностью.

Циклический характер рыночной экономики означает, что национальное хозяйство может находиться как в состоянии экономического роста, так и спада. Спад вряд ли можно рассматривать только как период, в котором экономическому развитию нет места. Во время спада уходят с рынка неэффективные производства, оставляя в нем ниши, которые потом заполняют фирмы, способные выдержать требования рынка. В тот период восстанавливается равновесие между совокупным спросом и предложением, на фундаменте которого экономика выступает в период оживления.

Таким образом, Россия не является исключением, поскольку она является частью мировой системы и развивается по правилам рыночной модели. Так, в 1998 году Россия ощутила на себе влияние финансового кризиса, после завершения которого начались циклы депрессии, оживления и подъема. И к 2000 году стал наблюдаться процесс роста ВВП и уменьшения уровня безработицы в стране. Экономика стремительно росла: продолжалось расширение промышленного производства, рост зарплат и т.д. Однако за периодом подъема неминуемо наступает стадия замедления экономического развития, сокращения темпов производства, рост инфляции и безработицы и падение деловой активности. С достижением определенной максимальной точки спада экономика опять начинает движение вперед.

Таким образом, мы хотим отметить, что, говоря о сегодняшнем финансовом кризисе, необходимо подчеркнуть его закономерность для рыночной экономики, и опровергнуть его катастрофичность. Без таких экономических потрясений рыночная система просто не смогла бы развиваться. Кризис является прогнозируемым явлением, который имеет ряд определенных плюсов. Период 2008 – 2010 года войдет в историю, как период возможностей для тех, кто попытается завоевать определенную долю рынка, тем самым, потеснив своих конкурентов. Ведь это также период внедрения современных достижений НТП и использование новых форм ведения хозяйства.

В переводе с китайского языка слово «кризис» пишется двумя иероглифами: один из них означает – опасность, а второй – возможность. Таким образом, кризис – это не только проблема, но и новые возможности, и путь к будущему росту, кирпичики которого необходимо закладывать уже сегодня.

Литература

1. Ахметов Р.Р. О влиянии мирового финансового кризиса на российские финансовые рынки // Финансы и кредит. – 2008. - №28. – С. 59 – 62.
2. Глущенко В.В. Методологические аспекты системного анализа глобального финансового кризиса // Финансы и кредит. – 2008. - №45. – С. 2 – 10.
3. Тумашев А. Мировой финансовый кризис: причины и последствия // Татарстан. – 2008. - № 10 – 11. – С. 26 – 29.

Экономическая история генуэзских колоний в Крыму

Иванов Алексей Вячеславович

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,

экономический факультет, Москва, Россия

E-mail: feoalex@ukr.net

Проникновение итальянских морских республик в бассейн Черного моря началось в XII, более чем двумя веками позднее начала их экспансии в Средиземном море. Тем не менее для одной из них – Генуэзской республики, Причерноморье и особенно северная его часть становится важнейшим узлом всей системы колоний. В столице генуэзского Крыма – Каффе (современной Феодосии) заканчивается северная ветвь Великого шёлкового пути; при этом город, находящийся на берегах не самой удобной гавани Северного Причерноморья, и отделённый от материка безводными степями Присивашья более чем успешно конкурирует с Таной, венецианской колонией, находящийся в устье Дона, а значит непосредственно на северной ветви средневековой «трансконтинентальной магистрали». Оставляя в стороне внеэкономические аспекты конкуренции (ряд венециано-

генуэзский войн, блокаду Керченского пролива консульским флотом, благоприятствующие Генуе договора с Византийской империей), следует отметить роль высокоразвитого собственного производства, давшего столь явное преимущество Каффе, что товары следовали мимо Таны на Крымский полуостров, не смотря на значительно большие издержки транспортировки с применением мускульной силы животных по сравнению с морским транспортом.

Работа выявила ранее малоосвещенные аспекты экономической истории Средневекового Крыма, дала характеристику венециано-генуэзскому противостоянию в бассейне Чёрного моря, рассматривавшемуся ранее лишь описательно, без анализа предпосылок, что не позволяло ввести эти события в оборот экономической истории. Так же проанализирован вопрос о маршрутах северной ветви Великого шёлкового пути, имеющий значение не только в рамках экономической истории, но в рамках экономической географии.

Литература

1. Известия Таврической ученой архивной комиссии № 55 / Под ред. Председателя комиссии Арс.Ив.Маркевича – Симферополь: Типография Таврического губернского земства, 1918
2. Известия Таврической ученой архивной комиссии № 57 / Под ред. Председателя комиссии Арс.Ив.Маркевича – Симферополь: Типография Таврического губернского земства, 1920
3. Колли Л.П. «Падение Каффы» – Симферополь: Типография Таврического губернского земства, 1908
4. Соколов Н.П. «Образование Венецианской колониальной империи» – Саратов: Издательство Саратовского университета, 1963 (совместно с Горьковским университетом им. Н.И.Лобачевского)
5. Карпов С.П. «Трапезундская империя и западноевропейские государства в XIII-XV вв». М.: МГУ, 1981. 231 С.
6. Карпов С.П. «Итальянские морские республики и Южное Причерноморье в XIII-XV вв.: проблемы торговли». М.: МГУ, 1990. 20,2 а.л.
7. Карпов С.П. «Пути средневековых мореходов: Черноморская навигация Венецианской республики в XIII-XV вв». М., 1994. 158 С.
8. Е.Л.Марков «Очерки Крыма». Киев: «Стилос», 2006 (копия издания 1873г.)

Механизм инфляционного цикла в современной экономике

Клюсов М.Н.

Аспирант кафедры экономической теории и экономической политики

Волгоградский государственный университет, Волгоград, Россия

E-mail: maxkl06@rambler.ru

«Механизм» представляет собой систему взаимосвязанных процессов и состояний, образующих определенные звенья цепей, обуславливающих какое-либо явление. Вместе с тем следует различать циклические и линейные механизмы. Циклические механизмы создают своеобразный замкнутый контур определенных цепей взаимосвязей процессов, образующих какое-либо явление. Линейные же механизмы представляют собой цепь последовательно сменяющих друг друга состояний и относятся к явлениям и процессам, носящим нециклический, необратимый характер.

Под механизмом инфляционного цикла следует понимать замкнутый контур причинно-следственных связей, определяющих смену фаз в темпах развития инфляции.

Инфляция обусловлена нарушениями в денежно-кредитной сфере. В фазах рецессии и спада деловой активности образуется относительный излишек ликвидных средств вследствие низкого совокупного спроса, что дает возможность кредитным институтам использовать его для прибыльных инвестиций в форме скупки ценных бумаг,

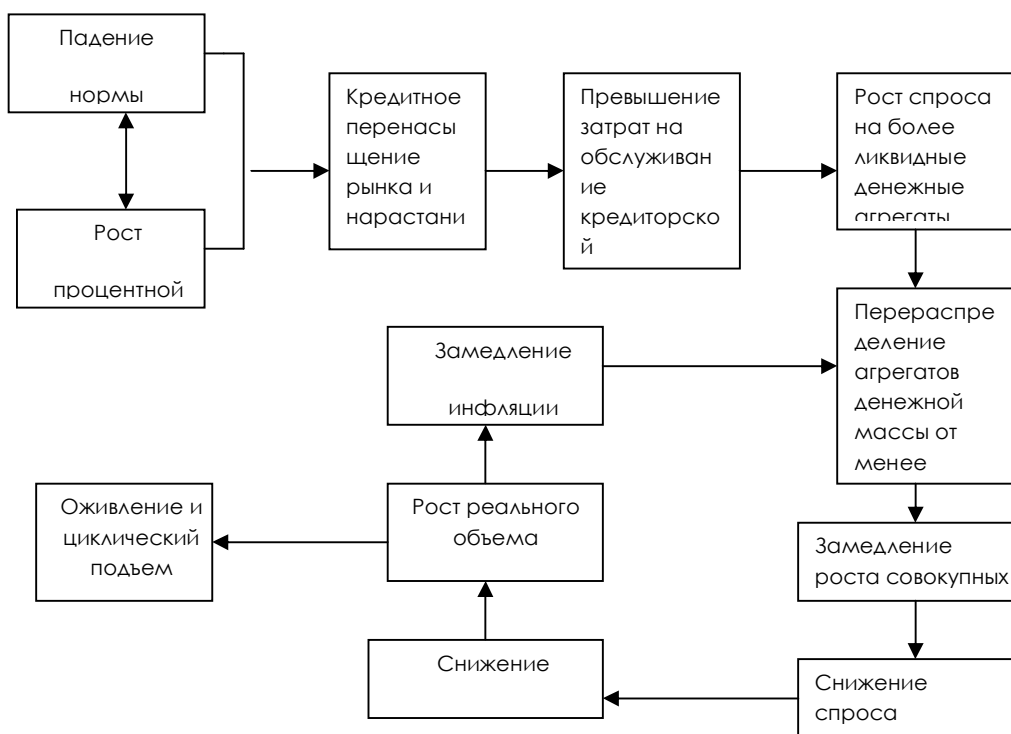


Рис.5. Механизм инфляционного цикла (фаза замедления)

Таким образом, из вышеприведенного анализа следует: во-первых, подвижность структуры денежной массы, рост ее относительной автономности привели к возникновению механизмов циклических проявлений в инфляционных процессах. Во-вторых, эластичность денежных агрегатов свидетельствует о наличии в экономическом поведении краткосрочной (спекулятивной) ориентации экономических агентов, которые приводят к колебаниям процентных ставок и курсов. В-третьих, в качестве инструмента политики регулирования следует выбирать не номинальное регулирование процента, а использовать гибкую систему выравнивания структуры процентных ставок.

Литература

1. Ноздрань Н., Березин И. Денежные агрегаты: теория и практика // Вопросы экономики. 1993. № 6. С. 29-34.
2. Гурова Т., Полунин Ю. Цена монополии на ликвидность // Эксперт. 2006. № 11. С. 23-29.
3. Протасов, А.Ю. Циклическая динамика инфляции / А.Ю. Протасов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5, Экономика. - 2007. - № 2. С. 45-47.
4. Фетисов, Г.Г. Инфляция и обеспечение стабильности уровня цен. Ч.2 // Экономическая наука современной России. - 2007. - № 2 (37). С.111.

Исследование методик оценки налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов РФ

Кукса Юлия Сергеевна

Студентка

филиал Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

в г. Севастополе

экономический факультет, Севастополь, Украина

E-mail: yuliya-kuksa@yandex.ru

На протяжении веков налоговая политика нашего государства сильно изменялась, однако, с течением времени, количество взимаемых налогов только росло. Это продолжалось до середины XVII в. В 1646 г. после ряда бунтов, когда дальнейшее увеличение налогового бремени могло пагубно отразиться на развитии

предпринимательства и всей экономики в целом, была предпринята первая попытка перенести основную тяжесть налоговой нагрузки на косвенные налоги.

Налоговая нагрузка (налоговое бремя) - это доля изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему и внебюджетные фонды, в форме налогов и сборов. Формула для расчета налоговой нагрузки имеет вид:

$$НН = \frac{СН}{СИ} * 100\%$$

где НН – налоговая нагрузка, рассчитанная в процентах;

СН – сумма уплачиваемых налогов;

СИ – сумма источников средств для уплаты налогов.

После кризиса 90-х годов, экономика Российской Федерации стала наращивать темпы производства, улучшила качественные и количественные показатели, что в свою очередь способствовало увеличению числа хозяйствующих субъектов в стране. Перед новообразованными фирмами возникла потребность в использовании более эффективных методик расчета налоговой нагрузки.

Некоторые авторы в своих методиках определения уровня налоговой нагрузки на предприятие исключают налог на доход физических лиц, объясняя это тем, что раз данный налог выплачивается работниками организаций (предприятие лишь перечисляет начисленные суммы), то его нельзя включать в перечень налогов, отчисляемых фирмой. Другие, наоборот, включают налог на доходы физических лиц в числитель коэффициента налоговой нагрузки, считая, что он уплачивается компаниями, а значит, отвлекает денежные средства из оборота.

Методики расчета налоговой нагрузки различаются также по базе сравнения. В исследуемых методиках в формулах расчета в качестве знаменателя используются прибыль предприятия, сумма вновь созданной стоимости (добавленная стоимость за минусом амортизации), прибыль предприятия в безналоговом режиме, добавленная стоимость, финансовый поток предприятия, а также выручка от реализации.

Таким образом, на сегодняшний день существует огромное разнообразие методик оценки налоговой нагрузки. Различие заключается в том, какие перечни налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки, используют авторы этих методик, а также каким способом исчисляется интегральный показатель, с которым соотносится вся сумма налогов. Однако цель у всех совпадает: сделать показатель налоговой нагрузки универсальным, позволяющим сравнивать уровень налогообложения в разных отраслях народного хозяйства.

Оптимально построенная налоговая система позволяет обеспечить финансовыми ресурсами потребности государства, а также не только не снижать стремление налогоплательщика к предпринимательской деятельности, но и стимулировать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. На практике налоговая нагрузка многих фирм и организаций продолжает оставаться высокой, что осложняет экономический рост, тормозит увеличение потенциала инвестиционной активности, снижает конкурентоспособность отечественных производителей.

Литература

1. Пансков В.П. (2007) Налоги и налоговая система Российской Федерации. М.: Финансы и статистика.
2. Пушкарева В.М. (2001) История финансовой мысли и политики налогов. – М.: Финансы и статистика.
3. Черник Д.Г. (2003) Налоги. – М.: Финансы и статистика.
4. Боброва А.В. (2005) О критерии оптимального налогового бремени // Общество и экономика. № 10-11.
6. Кирова Е.А. (1998) Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы. № 9.

7. Кочетов Н. (2006) Об оценке налоговой нагрузки на финансовые потоки предприятий // Общество и экономика. № 9.
8. Литвин М.И.(1998) Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятий // Финансы. № 5.

Структурные изменения в отраслях промышленности Республики Беларусь

Лукашевич Д.А.

Студент 2-го курса экономического факультета

Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

E-mail: lukashevich-89@mail.ru

Создание эффективной структуры народного хозяйства требует такой направленности структурных сдвигов, которая наиболее полно может удовлетворить потребности экономических субъектов. Следует иметь ввиду и тот факт, что одна и та же потребность может быть удовлетворена при помощи различных комбинаций, что в свою очередь ведёт к меньшим или большим затратам факторов производства. Различия в величине затрат труда создают возможности возникновения различных альтернативных вариантов структурных сдвигов и механизмов их реализации.

Исследование механизма структурных сдвигов в экономике помогает находить оптимальные пути и методы их осуществления в целях создания эффективной экономической структуры. Управляя организационно-экономическими процессами, можно создать антикризисный механизм структурных сдвигов, повысить производительность труда и эффективность производства.

На основании данных фактов были рассчитаны показатели структурных сдвигов на примере инвестиций, которые являются наиболее весомым фактором, влияющим на структуру производства.

Показатель, отражающий динамику экономической структуры, является индекс структурных сдвигов, показывающий изменение массы структурного сдвига за определённый промежуток времени, выраженное в процентах. В самом общем виде он рассчитывается по следующей формуле:

$$I = \frac{M}{M_0},$$

где I – индекс структурного сдвига; M – масса структурного сдвига в исследуемом периоде; M_0 – масса структурного сдвига в базовом периоде.

Следующим показателем, непосредственно связанным с индексом структурных сдвигов в экономике, является их скорость, отражающая изменение массы структурного сдвига в единицу времени. Она рассчитывается как отношение массы структурного сдвига к промежутку времени его протекания и показывает изменение структурного показателя, например, за год.

$$V = \frac{M - M_0}{T},$$

где V – скорость структурного сдвига; M – масса структурного сдвига в исследуемом периоде; M_0 – масса структурного сдвига в базовом периоде; T – время протекания структурного сдвига.

С понятием массы и скорости структурных сдвигов в экономике тесно связан показатель их интенсивности (E), представляющий собой взаимозависимость совокупности интересов экономических субъектов и скорости их изменения во времени. В общем виде он рассчитывается по формуле:

$$E = M \times V,$$

где E – интенсивность структурного сдвига; M – масса структурного сдвига; V – скорость структурного сдвига.

При прочих равных условиях, чем выше интенсивность сдвига в экономической структуре, тем большую структурообразующую роль он играет.

Следующей характеристикой структурных сдвигов является их качество (K) – показатель отражающий направление социально-экономического прогресса. Математически качество отражается индексом структурных сдвигов определённого направления (прогрессивных или регрессивных) в заданной совокупности сдвигов в экономической структуре:

$$K = I \times N,$$

где K – качество структурных сдвигов; I – индекс структурных сдвигов определённого направления; N – направление структурных сдвигов.

Таблица – Показатели структурных сдвигов в экономике промышленности РБ, (%).

Отрасли промышленности	Инвестиции		Индекс	Скорость структурных сдвигов	Интенсивность структурных сдвигов	Качество структурных сдвигов
	2001	2007				
Промышленность, всего:	100,00	100,00				
Электроэнергетика	11,23	10,80	-3,83	-1,94	0,84	3,83
Чёрная металлургия	21,70	22,47	3,55	-3,49	-2,69	3,55
Химическая и нефтехимическая	12,64	18,80	48,73	-1,08	-6,65	48,73
Машиностроение и металлообработка	16,98	15,50	-8,72	-3,08	4,55	8,72
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	4,10	6,27	52,93	-0,32	-0,70	52,93
Промышленность строительных материалов	3,77	4,86	28,91	-0,45	-0,49	28,91
Лёгкая промышленность	2,83	2,09	-26,15	-0,60	0,44	26,15
Пищевая промышленность	10,66	14,97	40,43	-1,06	-4,56	40,43
Топливная промышленность	16,13	11,13	-31,00	-3,52	17,61	31,00

Примечание: Рассчитано автором на основании данных Министерства статистики РБ.

Указанные структурные сдвиги сопровождался спадом инвестиций во многих отраслях промышленности. При этом наименьший спад произошёл в отраслях:

химическая и нефтехимическая; лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная; промышленность строительных материалов и отрасль пищевой промышленности, чем и объясняется возрастание их относительной доли в структуре экономики. Наибольший спад наблюдается в лёгкой промышленности, отрасли машиностроения и металлообработки, а также в отрасли топливной промышленности, итогом чего стало значительное снижение их доли в отраслевой структуре белорусской экономики. Небольшим спадом инвестиций характеризуется отрасль электроэнергетики и ростом инвестиций - отрасль чёрной металлургии.

На основе проведённого анализа, можно сделать вывод, что более низким темпам роста инвестиций соответствуют более низкие темпы роста развития тех или иных отраслей. Следовательно, для активизации экономической деятельности отдельных отраслей промышленности в Республике Беларусь необходимы целенаправленные инвестиции.

Литература

1. Методология формирования концепции развития промышленности Республики Беларусь / Под. общ. ред. Л. Н. Нехорошевой. – Мн.: БГЭУ, 2000.
2. <http://www.belstat.gov.by/>

Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности в России и США

Магдиева И.О.

Аспирантка

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

E-mail: inara-84@mail.ru

Проблема влияния налогообложения на объемы и структуру инвестиций занимала многих ученых ранее и продолжает интересовать исследователей по сей день. Исследования воздействия налоговой политики на инвестиции занимают достаточно важное место в литературе по общественным финансам и макроэкономике. При инвестиционном планировании на предприятии размер необходимых инвестиций определяется на основе анализа величины желаемого (оптимального) уровня запаса капитала. Таким образом, чтобы увидеть взаимосвязь между инвестиционными стимулами, которые изменяются в результате налоговой реформы и реальными инвестициями, необходимо рассмотреть неоклассическую модель инвестиций, которая определяет необходимый запас капитала с помощью производственной функции в зависимости от рентной оценки капитала и эластичности выпуска (продукции, услуг) по капиталу.

При проведении анализа эффективности налоговых реформ Д.Йогерсоном и Р.Холлом были получены следующие выводы: введение ускоренных методов амортизации в США в 1954 году уменьшило издержки использования капитала на 9%, что вызвало значительный рост инвестиций (на 17%); сокращение ставки налога на прибыль корпораций с 52 до 48% в 1964 г. увеличило издержки использования капитала на 1% из за того, что суммы налоговой амортизации превосходили фактический экономический износ (экономическую амортизацию) и это вызвало лишь небольшое сокращение инвестиций для данного объема производства. В результате проведенных исследований было сделано важное заключение о возможности высокой эффективности налоговой политики по отношению к инвестиционным решениям фирм.

В российской практике сложилась такая ситуация, что на «стоимость привлечения капитала» в большей мере влияет амортизационная политика. Существующие в классификации амортизационные группы основных фондов имеют различные значения налоговой и экономической амортизации (понятие "экономическая амортизация" в виде фактического экономического износа впервые ввел П. Самуэльсон, другой исследователь

- А. Сандмо - называет эту амортизацию "истинной" по сравнению с амортизацией для налоговых целей), а одни и те же фонды- различные издержки использования капитала в зависимости от того, в каком секторе экономики они находятся (корпоративном или некорпоративном), поскольку облагаются по-разному. В связи с этим введение ускоренной амортизации и расширения перечня затрат не компенсировало для крупных, инвестиционно-активных предприятий потерь от отмены инвестиционной льготы. Стоимость, по которой оценены основные фонды на многих предприятиях, занижена; производство переоценки основных фондов также не обеспечило полной компенсации, поскольку в целях налогообложения в 2002 г. (через амортизационные отчисления) могло быть признано только 30-процентное увеличение стоимости основных фондов по сравнению с началом 2001 г.

Проводя аналогии с почти аналогичным исследованием Р.Холла и Д.Йоргенсона, проведенных на основе налоговых и амортизационных изменений в США в середине века можно сделать некоторые выводы. В США снижение ставки налога в 1964 году увеличило издержки использования капитала на 1% из-за того, что налоговая амортизация превосходила фактический экономический износ, что сократило инвестиции. В 1954 году предприятия перешли на ускоренные методы амортизации, что вызвало резкий рост инвестиций

Таблица 1. Влияние изменения налоговой нагрузки на инвестиционную активность предприятий

Оценка изменений налоговой нагрузки после новаций в порядке налогообложения	Оценка изменений налоговой нагрузки после новаций в порядке налогообложения			Итого
	снижение	без изменений	повышение	
увеличение	58,5%	37,3%	4,2%	100,0%
без изменений	9,3%	88,5%	2,2%	100,0%
итого	8,7%	63,0%	28,3%	100,0%

.В России налоговые и амортизационные меры проводились совместно, за счет чего была достигнута сбалансированность реформы. Однако, отмена инвестиционных льгот не была в полной мере компенсирована введением ускоренной амортизации и снижением ставки налога на прибыль, в связи с чем налоговая система в Российской Федерации требует принятия дополнительных мер по налоговому стимулированию инвестиционной деятельности.

Литература

1. А.Васильева, Е.Гурвич. (2004) Структура российской налоговой системы. (Исследование по гранту МОНФ М942.1-03 из средств Агентства по международному развитию США).
2. Jorgenson, D.W., (1963) "Capital Theory and Investment Behavior," American Economic Review, Proc., 53, p247-259.
3. Hall, R.E. & Jorgenson, D.W. (1967) Tax policy and investment behavior. American Economic Review 57, No 3, June, American Economic Review 57, No 3, June, p391-414

Анализ потребностей как мотивирующих факторов человеческой деятельности

Монастырная Е.Е.

Студентка

Томский политехнический университет,
экономический факультет, Томск, Россия

e-mail: EAMON@sibmail.com

Потребности – движущая сила развития человечества. Они являются мотивацией к действию, как отдельного человека, так и сообщества людей в целом. Психологи и социологи рассматривают потребности человека как биологического и социального существа. Экономисты, в свою очередь, выделяют материальное удовлетворение потребностей в виде благ и услуг.

В настоящей работе рассматривается совокупность витальных (биологических), социальных (информационных) и экономических (производственных) потребностей в целом. Взаимодействие людей осуществляется в рыночных условиях, на определенном уровне социально-экономического развития общества.

Иерархия потребностей, предложенная американским ученым А. Маслоу, часто называемая «пирамидой Маслоу», отображает субъективные (витальные и социальные) потребности отдельного человека (таблица 1).

Структура социально-экономических потребностей человека как производителя и потребителя, покупателя и продавца, рассмотрена в предыдущих работах автора. Пирамида социально-экономических потребностей (СЭП) также включает в себя пять уровней (таблица 1).

Таблица 1

	Пирамида А. Маслоу	СЭП	ПП
1	Физиологические потребности	Базовые потребности человека	Потребность в ресурсах и факторах производства
2	Потребности в безопасности и	Потребности человека, определяемые этапом социального развития общества	Потребность производства в спросе на производимый продукт
3	Социальные потребности	Потребности человека в труде	Потребность в инвестициях
4	Самоутверждение, престиж	Потребности, определяемые текущими предпочтениями потребителей	Потребность в росте производства
5	Самовыражение, самореализация	Прогнозируемые потребности , потребности, формируемые производителем	Потребность производства в развитии на основе знаний

Пирамида Маслоу и пирамида социально-экономических потребностей характеризуют жизнь и взаимодействие людей в социальной и экономической сферах. Однако этого недостаточно. Современная экономика рассматривает движение массовых товарных и финансовых потоков, подчиняющихся экономическим законам. Конкретные витальные, социальные, в виде нужд субъектов экономических отношений.

Для анализа всей совокупности потребностей должен быть выделен еще один вид – потребности субъектов производства как участников рыночной экономики. С целью выделения этих потребностей и разработки системы их иерархии, необходимо проанализировать экономические законы и закономерности. Некоторые результаты представлены в таблице 2.

На основании проведенного анализа структурируем выявленные потребности производства (ПП) (правая колонка в таблице 1)

Таблица 2

	Законы и закономерности	Потребности
1	Закон возвышения потребностей	Потребность совершенствования методов производства в соответствии с социально-экономическим развитием общества
2	Закон спроса	1. Потребность в спросе на товар 2. Потребность в расширении спроса 3. Потребность в изучении рынка и прогнозировании спроса
3	Закон предложения	1. Потребность в наличии ресурсов и факторов производства товара 2. Потребность в цене продаж выше себестоимости 3. Потребность в расширении производства
4	Закон спроса и предложения	Потребность в обеспечении конкурентных преимуществ продукта
5	Теория экономического роста Р. Солоу	1. Потребность в наличии факторов производства товара 2. Потребность в инвестициях для амортизации, расширенного воспроизводства и накопления капитала 3. Потребность в технологическом прогрессе как факторе непрерывного экономического роста
6	Теория пост-индустриального общества Д. Белла	Потребность производства в развитии на основе знаний

Любая человеческая деятельность направлена на достижение определенных результатов – удовлетворение тех или иных потребностей. Для максимально успешного решения любой поставленной задачи необходим правильный выбор мотивации к действию. В настоящей работе показано, что все многообразие нужд человека может быть представлено в виде совокупностей социально-биологических («пирамида Маслоу»), социально-экономических и производственных потребностей.

В конце XX века развитые страны поставили задачу достижения нового качества жизни путем построения инновационной экономики, экономики, основанной на знаниях. Высшая потребность производства – потребность в технологическом прогрессе как факторе непрерывного экономического роста. Высшая потребность человека –

самовыражение и самореализация. Высшая социально-экономическая потребность – это необходимость прогноза развития существующих и формирования новых потребностей.

Исследование потребностей как мотивирующих факторов человеческой деятельности, формирование системы стимулов, соответствующих этим потребностям, позволяет достичь поставленных целей наиболее эффективным способом.

Литература

1. Экономическая теория / под ред. Е. Н. Лобачевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2008. – 515с. – (Университеты России).
2. Монастырская Е.Е. Некоторые принципы взаимодействия людей в рыночной экономике. Материалы VIII Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых «Энергия молодых – экономике России». Томск. 2007 г., с. 73.
3. Монастырская Е.Е. Пирамида социально-экономических потребностей как инструмент исследования рынка. Материалы XI Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых «Энергия молодых – экономике России». Томск. 2008 г., с. 95.
4. Solow, R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 1956 г.
5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. Пер. с англ. – М.: Academia, 1999, 784 с.

Влияния информации на неопределенность внешней среды компании: теоретический и практический аспекты

*Паздрий В.Я.*⁶

студент

Государственное высшее учебное заведение «Киевский национальный экономический университет им. В.Гетьмана», Киев, Украина

E-mail: pazdriy_v@list.ru

На процесс проведение и на конечные результаты стратегического анализа внешней среды сильное влияние имеет неопределенность внешней среды. В связи с этим одним из важных вопросов управленческой практики ставит возможность определение и прогнозирование значение данной категории в текущих условиях.

Неопределенность— это явление отсутствия надежной информации об условиях экономической деятельности и низкая степень предсказуемости этих условий. Отсюда, неопределенность — это функция количества информации по конкретному фактору внешней среды, функция уверенности в достоверности этой информации, т.е. в общем:

$$EU=f(\text{Informatio}), \quad (1)$$

где EU — неопределенность внешней среды; Informatio — информация.

В ходе проведенного исследования были выявленные ряд важных аспектов влияния информации на неопределенность.

По нашему мнению, для лучшего понимания влияния информации на неопределенность нужно выделить основные составляющие данной категории:

«непрогнозируемость» — невозможность получения полностью достоверного прогноза развития внешней среды в результате неполучения полного объема информации о состоянии его факторов. На данную составляющую имеет влияние объем полученный информации;

⁵ Тезисы написаны на основе выполненного исследования в рамках дипломной работы

⁶ Автор выражает признательность доценту, к.е.н. Вострякову А.В.. за помощь в проведении исследования

«неопределенность прогноза» — отклонение уровня непрогнозируемости от базового, которое обусловлено рядом объективных и субъективных факторов (факторы качества информации). За базовый уровень берется уровень «непрогнозируемости», обусловленный определенным объемом информации. На данную составляющую влияние имеет как информация, так и факторы, которые действуют на ее качество. Следует заметить, что выделяют предсказуемый уровень «неопределенности прогноза» и уровень непредсказуемости этого прогноза.

Исходя из выше указанного, функция неопределенности определяется как:

$$EU = f(\text{Inform}, \text{quality}) = 100 - \text{Inform} \cdot k_q, \quad (2)$$

где EU — уровень неопределенности, $quality$ — степень качества информации,

k_q — коэффициент, который учитывает силу объективных и субъективных факторов влияния на качество информации, причем $0 \leq k_q \leq 1$ и имеет спадающую природу, т.е. если коэффициент $k_q \rightarrow 1$, то его сила падает, если $k_q \rightarrow 0$, то наоборот возрастает. Данный коэффициент является интегральным показателем качества информации и может определяться экспертным методом.

Графическое представление данной функции (при разных значениях k_q) (рис. 1) позволяет нам увидеть, некоторые аспекты влияния коэффициента k_q на уровень неопределенности:

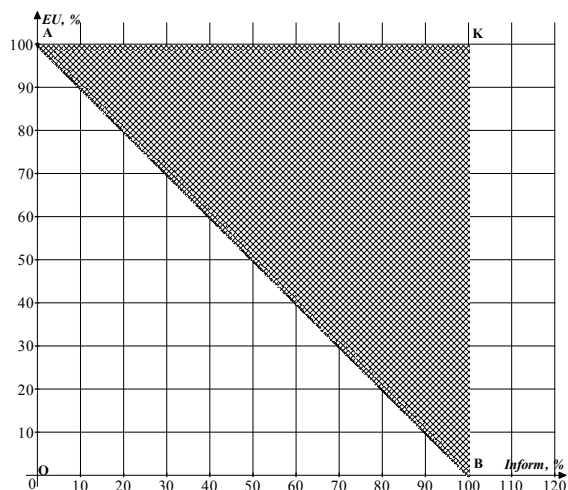


Рис. 1. Влияния информации на степень неопределенности внешней

линия АВ показывает ситуацию, когда $k_q=1$, т.е. неопределенность определяется только объемом полученной информации: $EU = 100 - \text{Inform}$;

линия АК показывает ситуацию, когда влияния факторов качества информации настолько велико ($k_q=0$), что $EU=100$, т.е. внешняя среда полностью непредсказуемая;

область АВК показывает уровни «неопределенности прогноза» при условии разного влияния факторов качества информации ($0 < k_q < 1$).

Если найти площадь области АВК с помощью интегрирования, то мы получаем выражение для нахождения уровня непредсказуемости «неопределенности прогноза»

$$(EUPr): EUPr = \frac{((100 - \text{Inform}) - EU) \cdot (100 - EU)}{10000} \cdot 100\% = \frac{(\text{Inform}(k_q - 1)) \cdot (\text{Inform} \cdot k_q)}{10000} \cdot 100\% \quad (3)$$

Проанализировав полученное выражение, мы определили, что с помощью выражения (3) можно определить уровень перерасхода ресурсов на сбор информации, которая возникла вследствие влияния факторов качества информации. Данный показатель находится с помощью умножения значения первого множителя числителя выражения (3) по модулю на количество ресурса, которого нужно для получения 1% фактически собранной информации.

Кроме этого, сумма обоих множителей числителя выражения (3) по модулю составляет объем полученной информации в % выражении. Это свидетельствует о том, что входящий в компанию информационный поток содержит в себе две составляющие: одна определяет степень прогнозируемости внешней среды (или непрогнозируемости), вторая — степень неопределенности прогноза, который позволяет оценить перерасход ресурсов при проведении сбора и анализе информации и при проведении стратегического анализа вообще.

Если провести математические действия над выражением (3), то найдем формулу вычисления непредсказуемости прогноза неопределенности: $EUPr = \frac{\text{Inform}^2 \cdot (k_q^2 - k_q)}{100} \%$.

Анализ данного выражения, построение графиков при разных условиях позволили увидеть еще некоторые аспекты:

при любом объеме информации при условии, когда невозможно точно оценить силу факторов качества информации («сильное»/«слабое» влияние, т.е. $k_q=0,5$), будет самый большой уровень непредсказуемости прогнозу неопределенности внешней среды;

при условии получение «полного» объема информации присутствует самая большая возможность получить непредсказуемый прогноз неопределенности внешней среды.

Таким образом, процесс прогнозирования неопределенности внешней среды состоит с таких этапов: получение и обработка информации → нахождения фактически полученного объема информации в % отношении от полностью требующегося объема данных → определение уровня «непрогнозируемости» при данном объеме информации → нахождения значения коэффициента k_q экспертным методом → нахождения предсказуемого уровня «неопределенности прогноза» → оценка уровня непредсказуемости прогноза неопределенности внешней среды.

Литература

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент: Пер. с англ.— СПб.: Питер, 2009.—344 с.
2. Баев И.А., Варламова З.Н., Васильева О.Е. и др. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 4-е изд./Под ред. акад. В.М. Семенова.—СПб.: Питер, 2005.—384 с.
3. Большой экономический словарь/ Под ред. П.И. Азмиряна.— 6-е изд., доп.— М.: Институт новой экономики, 2004.— 1376 с.
4. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов.— М.: Аспект Пресс, 2002. — 415 с.
5. Сапир Ж. Экономика информации: новая парадигма и ее границы// Вопросы экономики.—2005—№10—с.4-24.

К вопросу о методологических основах экономики культуры

Растягаева М.А.

студентка

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

E-mail: rastyagaeva.mary@mail.ru

Возникновение экономики культуры как части экономической теории связано с появлением статьи Уильяма Баумоля и Уильяма Боуэна "Зрелищные искусства: экономическая дилемма". Последующее развитие происходило и происходит в парадигме междисциплинарности, что приводит к определенным трудностям формализации основного понятийного и методологического инструментария.

Более проблематичным в определении основных понятий становится уровень микроэкономического анализа, на котором исследователи, прежде всего, пытаются дать определение «культурного блага» как предмета изучения экономической теории и решить вопрос об измерении его собственно творческих (эстетических) и прагматических составляющих. Согласно методологии ЮНКТАД, культурное благо обладает тремя характеристиками: первое, его производство требует вклада человеческой креативности, второе, кроме прагматического наполнения оно содержит символическую информацию для тех, кто это благо потребляет, третье, оно порождает собой интеллектуальную собственность. Российские ученые расширяют эту концепцию, включая в характеристику несоответствие свойств блага при производстве и последующем распространении: «все большая часть культурной продукции утрачивает свойство редкости (оставаясь по замыслу уникальной)». Однако в этом определении не закладывается методика измерения ценности культурного блага, и в отчете ЮНКТАД концептуализируется проблема, заключающаяся в невозможности полностью рассчитать «культурную ценность в денежной форме».

В связи с этим возникает другая проблема, определяемая А. Долгиным следующим образом: «у культуры как отрасли экономики есть специфическая особенность – объективные критерии качества продукции здесь отсутствуют, а цены на хорошие и плохие товары (в одной и той же товарной группе) могут отличаться совсем незначительно или вовсе быть одинаковыми». И изучение этой проблемы переходит в плоскость экономики символического обмена, под которым понимается коммуникация, которая ведется посредством творческих произведений/высказываний и сопровождается тратой личных и денежных ресурсов, и реализуется в рамках преимущественно рыночной логики. Одним из формализованных решений является математико-экономический подход, определяющий ценность через альтернативную стоимость времени, потраченного на поиски информации о культурном благе.

На уровне макроэкономического анализа вопросы об основных дефинициях не являются неразрешимыми, и существует разработанная система инструментов для оценки произведенных и потребленных культурных благ, включающая такие компоненты, как культурные и творческие индустрии, творческий кластер, *cultural* и *creative economics*.

Термин «культурные индустрии» (*cultural industries*) появился после Второй мировой войны. Он стал определять совокупность отраслей, производящих культурные блага, и обозначил противопоставление элитарного массовому, высокое искусству популярному. Методологически, по концепции ЮНКТАД, термин соотносится с понятием «творческие индустрии» (*creative industries*), под которыми стало пониматься не только само производство, но и включение в процесс «символических» компонентов, обеспечивающих постоянную творческую деятельность, в результате которой производится уникальный продукт, впоследствии тиражируемый.

В качестве инструмента анализа может выступать создание «творческого кластера», обозначающего группу взаимосвязанных фирм по созданию, производству и распространению культурных благ, сосредоточенных на одной территории и выигрывающих благодаря близости расположения и тесному взаимодействию. Это определение основано на материальном понятии культурного блага, т.е. методологически может исказить проводимый анализ. Практически создать творческий кластер на основе понятия символического капитала трудно, поскольку формализовать все факторы не представляется возможным.

Наиболее общими, в некотором смысле итоговыми, являются понятия *cultural economics* и *creative economics*. Под *cultural economics* понимают, во-первых, экономику культуры с акцентированием на особенностях экономических аспектов культурной политики, во-вторых, экономический анализ всех видов искусства, к тому же объектом изучения является творческий потенциал и взаимодействие национальных отраслей в рамках мировой экономики. *Creative economics* является более сложным понятием, которое определяется в динамическом аспекте взаимодействия культурной и социальной сфер с технологиями, интеллектуальной собственностью и экономическим развитием. Это понятие считается наименее разработанным, но методологически формализующим междисциплинарный принцип эволюции научной мысли.

Таким образом, мы можем обозначить две основные проблемы, с которыми сталкивается экономика культуры: первая, трудность разработки методик для измерения творческого компонента культурного блага, вторая, асимметрия информации. Несмотря на это, попытки исследователей оптимизировать инструментальный аппарат приводят к положительным результатам. И экономика культуры как практическая деятельность (понятие русской традиции) становится все более исследуемой, необходимость чего диктуется возрастающей ролью творческих индустрий в социо-экономическом развитии стран, поэтому разработка оптимальных методик анализа является одним из необходимых направлений развития экономической теории.

Литература

1. Аванесова Г.А. Экономика культуры и ее составные компоненты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.artpragmatica.ru/projects/?uid=228>

2. Автономов Ю. Социология и экономика культуры – война правой руки с левой? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://magazines.russ.ru/nz/2004/1/avt10-pr.html>
3. Автономов Ю. Экономика культуры в цифрах и фактах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://artpragmatica.ru/analitics/?uid=120>
4. Долгин А. Экономика символического обмена. – М.: Инфра-М, 2006. – 632 с.
5. 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>
6. Creative economy report 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=9750&intItemID=13978&lang=1>

Проблемы формирования гражданского общества в России

Селезнёв Р.Г.⁷

Студент факультета государственного и муниципального управления

ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», Волгоград, Россия

E-mail: romeorealmad@mail.ru

Конец XX века был ознаменован крушением «казарменного социализма». Были сделаны первые шаги в сторону создания правового государства, рыночной экономики и гражданского общества. Однако возможность совершить исторический прорыв не была реализована. Политика изменений, осуществлявшаяся в последние пятнадцать лет, базировалась зачастую на вульгарных теоретических и методологических подходах, она обслуживала интересы прежде всего сформировавшегося олигархического меньшинства населения страны.

Уже в самом начале наших реформ английский политолог Р. Саква отмечал, что незавершенная демократизация в России породила некий гибрид, соединивший демократию и авторитаризм. Такой гибрид он назвал «режимной системой управления». Она сузила роль парламента и судебной власти, смогла в значительной мере обезопасить себя от контроля гражданских институтов (Саква, 1993).

Необходимо особо подчеркнуть, что для достижения «конечных» итогов реформирования (таких, как существенное повышение уровня жизни населения и обеспечения основы для устойчивого демократического развития, отвечающего принципам справедливости) необходимо давление на власть не со стороны толпы, но со стороны легитимно действующих общественных институтов. Чтобы консолидировать все слои общества, потенциально заинтересованные в сильной России, необходимо формирование гражданского общества. Только через его институты можно обеспечить эффективный контроль «снизу», без которого не может быть истинного демократизма, способного служить мощным фактором развития производительных сил нации. Вот почему Д. Рикардо, требуя в свое время легализации деятельности профсоюзов, вполне определенно заявил: «Если предоставить людям возможность управлять без всякого контроля со стороны народа, то следствием этого был бы деспотизм» (Рикардо, 1958. С. 42). В России механизма контроля со стороны народа не создано, более того, такая задача «демократами» и не ставилась.

Для создания гражданского общества в современной России необходимо, прежде всего, обеспечить (как это есть в развитых странах) конструктивно-напряженное партнерство трех главных уравновешивающих сил общества: государства, союзов предпринимателей и профсоюзов. У нас подобное партнерство отсутствует хотя бы потому, что государственная власть по своим интересам во многом срослась с интересами олигархической верхушки. И, кроме того, «в стране отсутствуют сильные профсоюзы,

⁷ Автор выражает признательность профессору, д.э.н. Косицыной Ф.П. за помощь в подготовке тезисов.

опирающиеся на широкое доверие и поддержку и способные отстаивать интересы наемных рабочих» (Погосов, 2004. С. 120).

Необходима также организация всего населения в различные (перекрещивающиеся по составу участников друг с другом) различные общественные образования: не только профсоюзы, но и всевозможные кооперативы, ассоциации взаимной помощи, спортивные, молодежные, студенческие, женские организации, ассоциации ветеранов, различные экологические и тому подобные объединения. Но их взаимодействие с государством и друг с другом может быть эффективным только при условии четкой регламентации прав и обязанностей, претензий и обязательств. Именно государство должно создать правовое поле для вызревания институтов гражданского общества, способных стать настоящими «инкубаторами» не только идей, но и реальных, контролируемых снизу, процессов движения к социальному рыночному хозяйству. Государство не должно навязывать «сверху» институты гражданского общества, но оно обязано создать благоприятную правовую почву для их произрастания. Бесправность многих добровольных общественных организаций в России приводит к тому, что они не пользуются уважением и поддержкой народа, они малодейственны. Они почти ничего не дают для развития демократических атрибутов общественной жизни, а скорее лишь вынуждены приспособляться к складывающимся без их участия формам жизни общества. Поэтому можно согласиться с Уиллом Хаттоном в том, что «концепция гражданского общества никогда не сможет осуществиться без поддерживающих ее экономических и политических институтов» (Хаттон, 2000. С. 40).

И такая «приспособленческая тенденция» охотно поощряется самим государством, которое инициирует создание удобных для него форм общественных организаций наподобие «общественных палат» при органах власти. Ведь члены таких палат не избираются населением, они не могут служить действительным посредником «между государством и частной жизнью». То же можно сказать о некоторых организациях и движениях, которые с самого начала своего образования носят открыто ангажированный политический характер. Контроль над подобными объединениями со стороны государства значительно облегчается, а многие из гражданских инициатив, становясь предметом политического торга, утрачивают свою альтернативность и общезначимый характер. Взаимодействие государства с «обществом» в подобной системе строится по принципу властвования и подвластности. Структурные элементы общества здесь представляют собой совокупность подданных, которых необходимо держать в рамках социального контроля со стороны власть имущих, а не наоборот. Тем самым утверждается монополизм экономической и политической жизни. Финансовый диктат делает независимые масс-медиа все более заангажированными, а «голос» гражданского общества почти не слышен.

Формирование в России действительного гражданского общества (не на словах только), придание общественным ассоциациям четкого правового статуса, дающего им возможность влиять на власть и обеспечивать определенный «контроль снизу» - первостепенная задача и общества, и государства.

Литература

1. Саква Р. (1993) Христианская демократия в России // Социологические исследования, №4.
2. Рикардо Д. (1958) Парламентские речи. Соч. Т. IV. - М.: Изд-во социально-экономической литературы.
3. Погосов И.А. (2004) Человеческий потенциал и социальные проблемы // Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под общей ред. Л.И. Абалкина. - М.: Экзамен.
4. Хаттон У. Капитализм участия // Мировая экономика и международная отношения, №1.

Кумулятивная природа институциональных изменений

Сизякина М.С.

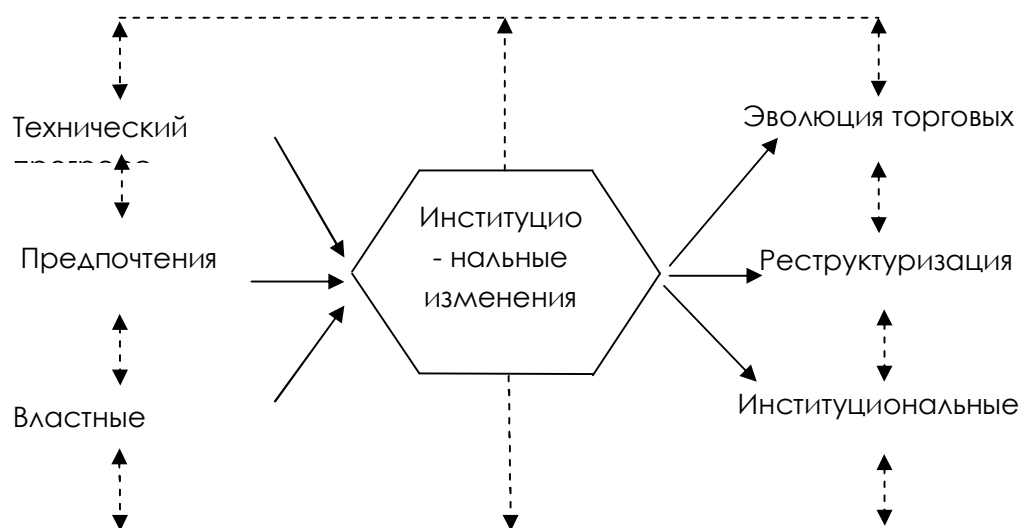
аспирант

Южный федеральный университет, Экономический факультет, г. Ростов-на-Дону,
Россия

E-mail: s859nu@mail.ru

Институты – это ключевые элементы любой экономической системы. Изучение институтов, а также процессов их сохранения, обновления и изменения является важной и актуальной задачей. В соответствии с концепцией кумулятивных причинно-следственных связей Г. Мюрдаля (Myrdal, 1957), институциональные изменения – это кумулятивный процесс. Любое изменение в системе, происходящее под воздействием движущих сил и других изменений, служит причиной дальнейшего изменения и прогресса всех элементов системы. Первоначальные изменения запускают интерактивные процессы между всеми переменными.

Модель институциональных изменений может быть представлена в виде следующей схемы:



Технологии и технологические изменения (технический прогресс) в институциональной теории традиционно рассматриваются как важнейший элемент институциональных изменений (Ayres, 1944). Технический прогресс также может рассматриваться и как процесс обучения (Dosi, 1988). Накопление опыта и технологического знания происходит в реалиях процесса производства. Возникающие в процессе производства и использования новой технологии проблемы способствуют процессу обучения и совершенствованию данной технологии. Таким образом, технологические инновации – это постепенный процесс разрешения возникающих проблем и одновременно постоянный процесс обучения.

В соответствии с принципом потребительской независимости издержки изменения вкусов и предпочтений потребителя в модели принимаются близкими к нулю. Тем не менее, и в маркетинге, и в менеджменте существует определенный вид издержек, связанный с адаптацией товаров и услуг к изменению потребительских вкусов и предпочтений.

Властные отношения могут быть описаны как с точки зрения способности к действию, так и в соответствии со степенью участия в процессе принятия решений. Власть может рассматриваться и как возможность продвигать интересы каких-либо субъектов в случае их противоречия интересам других субъектов (Schmid, 1987). Во всей структуре власти можно выделить тех, кто имеет право соблюдать определенную линию поведения, и тех, кто данным правом не обладает. Традиционно в экономическом анализе

власть рассматривается в рамках теории конкурентоспособности, то есть, если речь идет о власти, то, прежде всего, имеется в виду экономическая власть как способность влиять на процесс ценообразования, что, в свою очередь, зависит от структуры рынка. Тем не менее, при анализе институциональных преобразований власть необходимо рассматривать с точки зрения влияния на возможности и стандарты заключения сделок, а также на то, насколько власть в состоянии обеспечить процессы передачи информации посредством данных стандартов.

Цены и издержки, таким образом, являются результатом существующей институциональной структуры. Изменения в институциональной структуре приводят к изменениям в структуре прав между участниками промышленного производства, и цены на товары также изменяются в ответ на новые институциональные реалии. Следовательно, институциональные изменения затрагивают торговые отношения, индустриальную структуру и связанные с ними институты.

Представленная модель демонстрирует взаимосвязь между прошлыми и будущими изменениями в состоянии элементов системы, что свидетельствует о кумулятивной природе институциональных изменений.

Литература

1. Ayres, C. E. (1944). *The Theory of Economic Progress*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
2. Ayres, C. E. (1961). *Toward a Reasonable Society*. Austin: University of Texas Press.
3. Dosi G et al. eds. (1988). *Technical Change and Economic Theory*. Londres, Pinter. Nueva York, Columbia University Press.
4. Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: Duckworth.
5. Schmid, A. A. (1987). *Property, Power, and Public Choice: An Inquiry Into Law and Economics*. 2d ed. New York, N.Y.: Praeger Publishers.

Асимметрия информации и склонность к риску как факторы, определяющие формирование страхового рынка

Терентьева Анна Сергеевна

аспирантка кафедры политической экономики

Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

annaterenteva@gmail.com

Асимметрия информации в той или иной мере присутствует на всех рынках, только в одних случаях ее действие ничтожно, в других - весьма значительно. Страховой рынок, как раз тот случай, когда неравномерное распределение информации в экономике играет ключевую роль.

Главное следствие, проблема, асимметрии информации заключается в следующем: кто бы ни обладал большей полнотой информации - продавец или покупатель, - асимметричное распределение информации приводит к полному или частичному вытеснению с рынка "хороших" товаров "плохими". Это явление получило название неблагоприятного отбора (возможно, по контрасту с биологическим естественным отбором - отбором благоприятных свойств). Ущерб от неблагоприятного отбора терпят и продавцы хороших товаров, и покупатели, и страховые фирмы, и страхователи, словом, участники всех рынков, на которых этот эффект оказывается значительным.

Основываясь на асимметрии информации и рациональности субъектов, можно сделать вывод, что страховой рынок не может существовать. В действительности, как мы знаем, страхование существует. Одна из причин – не склонность к риску.

Канеман и А. Тверски провели серию экспериментов, с участием студентов университетов Стокгольма и Мичигана. В первую очередь авторы выделили ряд эффектов, которые наиболее часто проявляются при принятии решений о выборе той или иной альтернативы. Во-первых, речь идет об эффекте определенности (certainty effect). Люди склонны переоценивать выигрыши, которые могут быть получены ими

гарантированно, со 100 процентной вероятностью. Люди, по всей видимости, руководствуются иными соображениями и предпочитают иметь меньшую сумму, но избегать риска. Второй любопытный эффект, выявленный Д. Канеманом и А. Тверски, - эффект отражения (reflection effect), который заключается в том, что отношение индивидов к риску в том случае, когда речь идет о возможности получения ими некоторых выигрышей, отличается от отношения к риску в ситуациях возможных проигрышей. Люди предпочитают не рисковать и соглашаются на гарантированное получение заведомо менее привлекательных призов, тем самым демонстрируя свою несклонность к риску, когда оказываются в ситуации потенциального выигрыша, очевидно, руководствуясь принципом «лучше иметь хоть что-то».

Таким образом, несмотря на нерациональность страховки как таковой, страховая деятельность может быть прибыльной, так как частичная рациональность человека в совокупности с несклонностью к риску обеспечит наличие в портфеле прибыльных клиентов.

Можно утверждать, что все лица, заключившие договоры добровольного страхования, не склонны к риску. Но даже с таким допущением сделанный нами вывод остается в силе: число заключенных сделок существенно меньше, чем при симметричном распределении информации, а множество застрахованных объектов характеризуется более высоким общим уровнем вероятности наступления страховых случаев.

К неблагоприятному отбору близок по своим последствиям другой эффект, возникающий в тех случаях, когда объектами рыночных сделок становятся контракты, действующие в течение более или менее длительного срока, и также связанные с асимметрией информации. Речь идет об изменении поведения субъекта после заключения контракта, когда другой участник сделки не в состоянии проконтролировать поведение своего контрагента.

Все ситуации риска недобросовестности характеризуются расхождением между общественными и частными предельными затратами (последние в случаях абонементной платы равны нулю). Это обстоятельство вызывает отклонение размещения ресурсов от оптимального.

Особую сферу проявлений риска недобросовестности составляют контрактные отношения между сторонами, одна из которых поручает другой за вознаграждение выполнение каких-либо действий. Сторона, отдающая поручение, получила в экономике название принципала, а сторона, выполняющая поручение, - агента. И принципалом, и агентом могут быть и отдельный человек, и фирма, и организация, и государственное учреждение.

Этот простой пример показывает условия возникновения риска недобросовестности, связанного с проблемой "принципал-агент":

- несовпадение интересов принципала и агента;
- информационная асимметрия (в пользу агента) в отношении качества выполнения условий контракта;
- несовершенство рынка агентских услуг. Проблема взаимоотношений принципала и агента заняла важное место в современных теориях фирмы и экономики общественного сектора.

Асимметрия информации снижает эффективность рынка в целом. Один из способов преодоления указанной проблемы – подача сигналов рынку. Продавцы хороших товаров заинтересованы в том, чтобы покупатель мог выделить их товар из общей массы товаров, предлагаемых на рынке. Этой цели служат различные сигналы, брэнд, рейтинги, реклама и т.д.

Казалось бы, проще всего проинформировать публику о качестве товара, непосредственно объявив об этом, например в рекламе. Однако такое объявление не является эффективным сигналом, так как его одинаково легко сделать как продавцам действительно хорошего товара, так и всем прочим. Особенно это важно для страхового рынка, где наибольшую ценность составляют сигналы не страховой компании, а

потенциальных клиентов. Последние, могут сигнализировать о своей добропорядочности и других характеристиках посредствам, например, положительной кредитной истории или долгого периода безубыточного страхования.

Существуют и другие возможности повышения прибыльности страховой деятельности. В первую очередь – это продажа связанных продуктов, когда приобрести страховку от пожара можно только вместе со страховкой от наводнения, или страховка от угона продается вместе с ущербом. Таким образом, страховая компания получает возможность привлекать больше клиентов и диверсифицировать риски.

Кроме того, реклама и популяризация страхования способствует формированию традиции, культуры страхования, что может обеспечить спрос на страховые услуги на протяжении долгого периода.

Концептуальные основы временного капитала

Шлепин В.В.

Аспирант

Ярославский государственный технический университет

инженерно-экономический факультет, Ярославль, Россия

E-mail: vasil1984@mail.ru

В настоящее время взаимопроникновение сфер различных наук с целью более глубокого уровня познания сущности социально-экономических отношений обуславливает выход за узко дисциплинарные рамки. В связи с этим возникает необходимость разработки концептуальных основ, позволяющих идентифицировать временной капитал.

Прежде всего, отметим, что экономическая теория имеет в своей основе философское осмысление происходящих явлений и процессов. Вследствие чего отказ от целостного восприятия делает человеческое понимание плоскостным: сужаются горизонты мысли, исчезает ее глубина и высота. Кроме того, уход от истоков усугубляет это состояние и стягивает плоскость в точку. Вместе с тем уже сейчас происходит сжатие времени за счет его ускорения.

В такой ситуации исчезает преемственность опыта. При этом человек ощущает и свою разорванность как неизбежность и данность, утвержденную реалиями существующей исторической эпохи. Гармония развития постоянно нарушается стремлением отсечь все прошлое. Отсутствие ясных представлений об экономических категориях лишает возможности приблизиться к пониманию изменений, влияющих на уникальность и динамичность жизни личности.

Исследования последних лет стали больше акцентировать внимание на человеке, причем не как на экономическом субъекте, а как на развивающейся личности. При этом следует заметить, что личность формируется в обществе со своим мировоззрением, менталитетом, укладом, что находит отражение в истории развития национальной экономики. Однако даже сейчас не учитываются в полной мере особенности национальных экономик, основанных на традиционных ценностях. Так, например, в России попытка выдвинуть на первый план материальное процветание, карьерный рост, престижное положение в обществе, то есть то, что способствует замыканию на самом себе или в лучшем случае на семейно-клановых общностях разрушает традиционные устои государства и, тем более, не может служить единственным ориентиром для развития экономики.

На наш взгляд, в основу решения современных и будущих проблем следует полагать диалектическое исследование с применением всего разнообразия системного, воспроизводственного и антропологического подходов.

На рисунке 1 в виде куба абстрактно представлены четыре уровня экономических исследований.

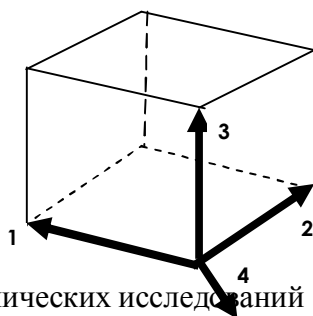


Рисунок 1 – Уровни экономических исследований

1 уровень – пространственный или временной подход – рассматривает формы и явления экономических процессов;

2 уровень – пространственно-временной подход – изучает видимую сущность форм и явлений. На данном уровне начинает использоваться междисциплинарный подход, однако он ограничен рамками «экономического поля», в пределах которого сталкиваются взгляды сторонников статического и динамического подхода к исследованию;

3 уровень – межвременной и межпространственный подход – раскрывает сущность видимой сущности. При этом исследования ведутся без учета рамок конкретных дисциплин, а все экономические процессы рассматриваются в интерпретации закона сохранения энергии;

4 уровень – вневременной и внепространственный подход – исследует формы проявления невидимой сущности с помощью целостного восприятия созданного. На этом уровне все внешнее имеет несравненно меньшее значение, чем внутреннее состояние личности, поэтому и исследования ведутся в рамках шкалы внутреннего, не всегда проявляемого внешне.

Рисунок 1 наглядно изображает четыре уровня, но в сущностной интерпретации наиболее верен рисунок 2.

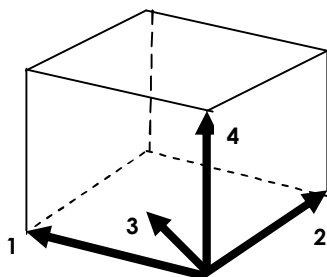


Рисунок 2 – Уровни экономических исследований

На данном рисунке 3 уровень закономерно объемлет первые 2 уровня, но проникает вглубь их. В свою очередь 4 уровень отражает недоступность в понимании своей сущности для предыдущих 3 уровней, но объемлет все 3 уровня во всевозможных их вариантах, проникая в них. В результате 3 уровень находится в наибольшем приближении для перехода под ракурс рассмотрения с позиций 4 уровня.

Акцентируя внимание на межвременном подходе, заметим, что весь капитал имеет временную характеристику, что позволяет рассматривать его как единое целое. В свою очередь основой всех экономических процессов является время жизни личности, которое он должен использовать с наибольшей пользой.

Отсюда следует, что временной капитал – совокупность отношений личности по накоплению капиталов во времени с целью получения максимального полезного эффекта. При этом инвестиции во временной капитал направлены на всестороннее развитие личности, реализующей себя в обществе, что позволит в доступной ей мере максимально удовлетворить как собственные, так и общественные потребности при минимальных затратах времени жизни.

Если в общественном капитале фиксируется определенная иерархия взаимосвязей отдельных капиталов, пронизывающих всю остальную его структуру в пространстве и времени, то во временном капитале происходит постоянное развитие и взаимопроникновение различных капиталов.

Таким образом, осмысление концептуальных основ временного капитала повышает значимость времени в экономических исследованиях и создает предпосылки для перехода к новому пониманию личности в современной экономике.

Преграды и драйверы построения системы корпоративного управления: модернизационная грань отношений собственности в российской экономике

Шмелев А.О.⁸

Студент 1 курса магистратуры

Южный федеральный университет, эконом. факультет, Ростов-на-Дону, Россия

E-mail: baklexx_sh08@mail.ru

Реформирование российской экономики, предполагающее повышение ее конкурентоспособности с целью возвращения после системного кризиса к темпам экономического развития выше среднемировых, включает в качестве центрального элемента процесс трансформации отношений собственности. Успешность модернизации во многом связана с ростом эффективности управления компаний корпоративного сектора. Предметом нашего интереса являются особенности проявления противоречий ее сверхконцентрации как предпосылки деформации системы корпоративного управления акционерной компании. Автор попытался провести анализ, основываясь на теории корпоративного управления, идеях системной парадигмы предприятия, «менеджмента без границ» и эволюционного направления экономической науки.

Экономической формой реализации имущественных прав акционерной собственности является участие в распределении доходов и осуществление экономической власти. В то же время право на контроль за факторами производства и стейкхолдерами со стороны акционеров сводится к праву контроля за высшими менеджерами через совет директоров. Появляется мощный стимул для оппортунистического поведения управляющих, минимизировать который может грамотно выстроенная система корпоративного управления. К внутренним механизмам такой системы относятся контроль со стороны Советов директоров, концентрация акций в руках компактной группы акционеров, участие менеджеров в акционерном капитале своих корпораций и увязка вознаграждения менеджеров с состоянием дел в фирме (Худокормов, 2002). Если акционеры способны подвергнуть дисциплине менеджеров, прибыль корпорации увеличивается. Проблема принципала и агента сводится к асимметричности информации между ними (принципал подвержен моральному риску), побуждающей принципала искать особые схемы стимулирования менеджеров-агентов к действиям в своих интересах, т.е. к максимизации прибыли и стоимости активов (Jensen, Meckling, 1976). На наш взгляд, деформация корпоративного управления как системы в современных российских условиях выражается в том, что акционеры гипертрофированно концентрируют акционерный капитал, недостаточно мотивируя менеджмент получением доли в корпорациях при условии высокоэффективного труда, тем самым лимитируя стратегическое видение развития бизнеса и организационную гибкость уровнем личного управленческого таланта.

При анализе зависимости качества корпоративного управления в российских компаниях от концентрации собственности было обнаружено, что до определенного предела она сопряжена с его улучшением, однако увеличение доли крупнейшего

⁸ Автор выражает признательность доценту, к.э.н. Васькиной М.Г. и Заслуженному деятелю науки РФ, д.э.н. Белокрыловой О.С. за ценные комментарии

собственника сверх этого предела уже не оказывает на корпоративное управление положительного влияния (Гуриев и др., 2004). Если обратиться к данным, собранным Т. Долгопятовой, то в выборке из 698 российских акционерных компаний преобладают те, у которых есть держатель контрольного пакета акций. Если при исключении «затруднившихся с ответом» 4/5 АО имели блокирующего акционера, то около 71% - акционера, обладающего более чем половиной акций (Долгопятова, 2007). Однако такая модель блокирует реализацию модернизационной стратегии вследствие незащищенности рядового инвестора и создания преград к открытию венчуров в форме создания совместных с корпорациями предприятий. Отсутствие внешних собственников снижает полномочия совета директоров, и затухает инновационный потенциал генерального директора: подобная ситуация потери смысла характерна на границе «динамических слоев», когда вслед за периодом бурного завоевания рынка наступает период стабилизации (Пятенко, 2008). Возможно, решением могло бы стать распространение новой модели системы управления - направляемой корпорации (governed corporation), восстанавливающей совместную связь акционеров и членов совета директоров с процедурой принятия решений (Паунд, 2007). При этом гарантируется информированность согласных на взаимную критику членов совета директоров о выражаемой акционерами обеспокоенности, его роль состоит в выработке эффективных решений и исправлении неудачной политики, а механизмами обеспечения выступают профессионализация, крупные опционные программы, регулярные встречи с акционерами и налаженная обратная связь со средним управленческим звеном. Так, рассматривая приоритетные риски, совет директоров должен задать менеджменту вопрос о взаимосвязи между разными видами рисков и удостовериться, что в организации действуют надлежащие системы контроля, позволяющие реагировать на самые серьезные угрозы; драйвером построения корпоративного управления становится максимизация акционерной стоимости в рамках заданной толерантности к риску, что весьма актуально в период глобального финансового кризиса (McCarthy, Flinn, 2004).

Одновременно несовершенство внутренних рынков обуславливает применение интеграционных процессов как средства повышения конкурентоспособности компании на глобальном рынке и метода противостояния бюрократическому давлению, следовательно, воспроизводится не удовлетворенный со стороны государства спрос мажоритариев на механизмы защиты от недружественного поглощения. Среди задач законотворчества – решить проблему защиты миноритарных акционеров. Проблема эффективности корпоративного управления, согласно нашей гипотезе, усугубляется институциональным склерозом «голубых фишек», по аналогии с олсонским определением, т.к. стоимость государственного сегмента этих компаний увеличивается за счет поглощений на эксклюзивных условиях новых активов. В ходе изучения экспертами биржевой статистики из 45 лучших компаний, т.е. дорожавших быстрее или дешевле медленнее, чем индекс биржи, на которой они торгуются, было выявлено лишь четыре государственных (Коваленко, 2008). При этом во время финансовой нестабильности «есть риск, что государство заберет активы, под залог которых компаниям будут выдаваться спасительные кредиты» (Филатов, 2009). Сейчас чрезвычайно важно реализовать возможности повышения эффективности в условиях заданных ограничений социально-политического характера, используя заключенные в дихотомичной сущности корпоративной собственности регулятивные начала.

Литература

1. Гуриев С., Лазарева О., Рачинский А., Цухло С. (2004) Корпоративное управление в российской промышленности. М., ИЭПП // <http://www.iet.ru>.
2. Долгопятова Т. (2007) Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний (эмпирические свидетельства) // Вопросы экономики, №1. С.87.
3. История экономических учений (современный этап) (2002) / Под ред. Худокормова Л. М.: Инфра – М. С.212.

5. Паунд Дж. (2007) Будущая модель корпоративного управления // Корпоративное управление (Классика «Harvard Business Review»). М.: Альпина Бизнес Букс. С.88.
6. Пятенко С.(2008) Книга генерального директора. М.: Омега – Л. С. 308.
7. Jensen, M., Meckling, W. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics, № 4.
8. McCarthy M., Flinn T. (2004) Risk from the CEO and board perspective. N.Y.: McGraw – Hill. P.34.
9. Филатов А.(2009). Внешний облик внутренней политики // РБК, №1.С.90.
10. Коваленко В.(2008) Боги биржи // Секрет фирмы, №49 // <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=1094273>

Внутренние противоречия категории «социальный капитал»

Штырбул С.А.

Аспирант кафедры «Политическая экономия» экономического факультета

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: Sofya_sh@mail.ru

Увлечение понятием «капитала» в социологии привело к появлению таких терминов, как «языковой капитал», «капитал доверия», «религиозный капитал», «юридический капитал» и даже «капитал самостоятельности». По-видимому, оправданным было предостережение, высказанное в 1979 году одним из сторонников концепции П. Бурдьё, Полом ДиМаджио: «Понятие капитала превращается из мощного и точного орудия анализа в бессодержательную фигуру речи».

Существующие подходы к трактовке понятия «социальный капитал», будь то индивидуалистический жестко неоклассический подход Ф. Фукуямы или уходящий с позиций индивидуализма, скорее холистический подход Р. Патнэма, рассматривают социальный капитал исходя из неоклассической парадигмы. Следовательно, капитал любой формы рассматривается как ресурс для достижения выгоды. Согласно этим взглядам, все, что приносит деньги или косвенно может быть построено по аналогии с отдачей на инвестиции может считаться капиталом. Нам же хотелось вскрыть глубинную природу понятия социальный капитал, как неких отношений, имеющих свои истоки, причины возникновения, общественные функции и. т.п. Для этого мы обратились к Марксовой трактовке капитала вообще. Мы приняли допущения, что деньги К. Маркса можно рассматривать, как некий набор «доверительных расписок», о которых говорил Дж. Коулман, объясняя функционирование социального капитала. Если у актора скапливается достаточно много таких доверительных расписок (Д.Р.) от лиц, с которыми он имел деловые отношения, тогда возникает прямая аналогия с финансовым капиталом.

По Марксу деньги (для нас – доверительные расписки) превращаются в капитал только в результате их использования с целью получения прибыли, за счет которой они самовозрастают. Для капиталистического производства, движение, которое превращает деньги (Д.Р.) в капитал выражается формулой $D - T - D'$, купля ради продажи. Здесь исходным и конечным пунктом являются деньги, а товар играет роль посредника. Здесь возникает первое противоречие в нашем допущении: для нас, как держателей доверительных расписок гораздо важнее не сам факт их наличия и возможности затребовать кредит, сколько та услуга от нашего контрагента, которую мы можем получить, т. е. скорее, если уж на то пошло, здесь происходит другой обмен – обмен необходимыми услугами, оцениваемыми по индивидуальной полезности, т. е. обмен приобретает форму $T - D - T$, или в нашем случае: услуга – доверительная расписка – услуга и т. д. много раз. С самовозрастанием стоимости мы имеем дело лишь тогда, когда собственнику денег (Д.Р.) удастся увеличить их сумму, не участвуя своим трудом в создании новых стоимостей. В нашем же примере не возникает ситуации эксплуатации и присвоения части прибавочной стоимости. Конечная цель и движущий мотив, заложенные в кругообороте $T - D - T$ (Услуга – Доверительная расписка – услуга), - это приобретение

необходимой товаровладельцу потребительской стоимости (стоимости необходимой услуги). Если даже и есть какой-то поиск выгоды, то здесь присутствует простой обмен услугами и никакой прибавочной стоимости не возникает. Формула $D - T - D'$ и вытекающее из нее определение капитала как самовозрастающей стоимости должно относиться ко всем видам капитала, когда бы они ни существовали и в какой сфере бы ни действовали. Следовательно, всеобщая формула капитала к процессу функционирования «социального капитала» не применима, и соответственно называть «социальный капитал» капиталом в известном смысле представляется не корректным.

Можно сделать вывод, что социальный капитал, как общественные отношения выступает скорее надстройкой к существующим производительным силам. Социальный капитал может играть роль защитного пояса по отношению к капиталу. Мы предполагаем, что социальный капитал – некая надстройка, которая помогает элитным группам обособиться, а людям с низким социально-экономическим статусом объединиться в группы, в свою очередь для защиты своих интересов.

В итоге мы оказываемся перед фактом, что социальный капитал по своей природе двойственен. В понятии сталкиваются рыночная и нерыночная компоненты. Необходим дальнейший анализ противоречий социального капитала и рассмотрение этих противоречий в динамике.

Литература

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность, №3, 2001, С. 121 – 139.
2. Курс политической экономии / под ред. Цаголова Н. А. т. 1, М.: Экономика, 1973 г.
3. Нестик Т. Культурный, социальный и символический капиталы // Альманах «Восток», №4(12), февраль 2004 г.
4. Метод анализа противоречий взят из Бузгалин А. В., Колганов А. И. Введение в компаративистику (исследование и сравнительный анализ социально-экономических систем: методология, теория, применение к переходным экономикам), учеб. пос., М.: Москва, 1997, 368 с.

Краткосрочный прогноз развития олигополии в цементной отрасли России.

Эдель Григорий Константинович

Студент 4 курса

экономического факультета МГУ

Эдель Григорий Константинович

Цементная отрасль России с 2006 по 2009 гг. – яркий пример олигополии с доминирующим предприятием, особенности развития которой представлены в таких ранних работах как [1]

Финансовый кризис, поразивший глобальную экономику в конце 2008 года и затронувший Россию, резко изменил не только стоимостные и производственные характеристики цементной отрасли, но и явился непреодолимым препятствием для многих компаний, планировавших инвестировать в строительство новых заводов.

На фоне резкого скачка средней цены на цемент в 2006 году, более 100 профильных и непрофильных игроков объявили в СМИ о готовности строить цементные заводы. Сегодня, большая часть из них объявила о свертывании планов. Более того, в результате кризиса часть уже существующих и функционировавших до настоящего момента заводов закрывается из-за низкой рентабельности и вряд ли снова будут введены в строй.

В то же время, ряд компаний, которые уже выкупили меловые месторождения, подписали контракты с поставщиками оборудования, заключили договоры об инвестировании с местными муниципалитетами, и уже начали строительство заводов, с высокой вероятностью выведут их на проектную мощность в течение 2-х ближайших лет.

Благодаря тому, что на данный момент ясно

Какие производственные мощности будут безвозвратно утрачены для цементной отрасли в результате кризиса

Какие производственные мощности будут приобретены в ближайшие 2 года в результате строительства новых заводов.

Становится возможен краткосрочный прогноз развития олигополии в цементной отрасли России

Данное исследование посвящено изучению олигополии с доминирующим предприятием в связи с кризисом и выбытием мощностей из отрасли. На основании официальных статистических данных и методик, применяемых Федеральной Антимонопольной Службы (ФАС) сделан вывод о незначительном снижении уровня концентрации в цементной отрасли, с сохранением доминирующего положения олигополиста, контролирующего более 50% рынка.

Краткосрочный прогноз динамики коэффициентов концентрации и индекса Герфиндаля-Гиршмана в цементной отрасли России (1990-2008 гг.)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
НИИ	652	768	903	846	847	1002	957	957	1239	2644	2706	2612	2541	2470	2345	2220	2095
CR-3	32	38	45	40	38	43	40	42	49	65	65	63	62	61	58	54	53
CR-5	47	53	57	54	53	57	55	56	64	79	78	77	77	75	74	72	71
CR-8	62	69	73	71	71	75	73	73	82	94	93	92	92	90	89	88	87

Расчет автора по данным [2].

Литература

[1] Эдель Г.К. «Формирование олигополии в цементной отрасли России (1990-2005 гг.)» Международная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых по фундаментальным наукам. Тезисы докладов. / Под общ. ред. В.Н. Сидоренко. - М.: МГУ, 2006

[2] Российский государственный концерн цемент ТОО «Цементник». Государственный Научно Исследовательский институт цементной промышленности «НИИ цемент». Цементная промышленность Российской федерации в 1992 году. (другие годы) Москва