

*Вестник*

*Московского государственного  
областного университета*

**СЕРИЯ  
«ЭКОНОМИКА»**

**№ 4**

**Москва  
Издательство МГОУ  
2009**

**Вестник  
Московского государственного  
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

**Редакционно-издательский совет:**

Пасечник В.В. – председатель редсовета, доктор педагогических наук, профессор  
Дембицкий С.Г. – зам. председателя редсовета, доктор экономических наук, профессор  
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор  
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор  
Макеев С.В. – кандидат философских наук, доцент  
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор  
Трайтак С.Д. – кандидат физико-математических наук, доцент

**Редакционная коллегия серии «Экономика»:**

Желтенков А.В. – ответственный редактор, доктор экономических наук, профессор  
Крафт К.-Х. – почетный профессор МГОУ (Германия, г. Мюнстер)  
Жураховская И.М. – зам. ответственного редактора, кандидат экономических наук, профессор  
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, профессор  
Пещеров Г.И. – доктор военных наук, профессор  
Пястолов С.М. – доктор экономических наук, профессор  
Власова Т.И. – кандидат экономических наук, доцент

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – № 4. – 2009. – М.: Изд-во МГОУ. – 68 с.

Вестник МГОУ (все его серии) является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей профессорско-преподавательского состава, а также докторантов, аспирантов и соискателей (Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., с.5 и решение Президиума ВАК России 6.07.2007 г. См.: Список журналов на сайте ВАК, 12.07.2007 г. и в редакции апреля 2008 г.). На сайте МГОУ информация о статусе всех серий «Вестника МГОУ» и требованиях к публикациям для авторов статей находится постоянно, обновляясь с внесением необходимых изменений.

© МГОУ, 2009

© Издательство МГОУ, 2009

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### РАЗДЕЛ I СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

ВИНОГРАДОВ А.И. Критерии инвестиционной привлекательности субфедеральных и муниципальных облигационных займов .....	5
ЖИГНОВСКАЯ З.В. Особенности инфляции и ее влияние на экономические процессы .....	8
ЛЕУС Т.В. Проблема мир-системных связей в экономике развития .....	14
ЛЕУС Т.В., ПОПОВ Г.Г. Цивилизация и экономика в теории противостояния цивилизаций Самуэля Хантингтона .....	18
МЕРКУЛИНА И.А. Анализ образовательной деятельности в контексте становления информационно-экономического образования .....	22
УШАКОВА О.А. Проблемы обеспечения устойчивого развития региональной промышленности .....	28

### РАЗДЕЛ II ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ДАВЫДОВ А.В. Совершенствование управления федеральной собственностью водного хозяйства .....	31
НАДЖАФОВ В.Н. Обзор зарубежного опыта внедрения кластеров .....	36
ПРОНИН Н.А. Проблема оценки рисков инвестирования в сферу производства и сбыта электроэнергии, газа и воды .....	44
ЦВЕТКОВ В.Я., СЕМУШКИНА С.Г. Геоинформационный анализ задач размещения .....	50
ШАЙТУРА А.С. Методы, механизмы и инструменты управления предприятиями на основе их стоимости .....	53
ЗВОННИКОВ И.А. Анализ состояния авиационных перевозок в России .....	57
ЮСИПОВА А.Р. Тенденции развития промышленности России .....	61
НАШИ АВТОРЫ .....	65

## CONTENTS

### SECTION I

A. VINOGRADOV. Criteria of an investment privileges state bonds .....	5
Z. ZHIGNOVSKAYA. The features of inflation and its influence on economic processes .....	8
T. LEUS. Problem of world-systems communications in economics of development .....	14
T. LEUS, G. POPOV. Civilization and economy in the huntington's theory of opposition of civilizations .....	18
I. MERKULINA. Educational activity analysis in context of informational-economic education .....	22
O. USHAKOVA. Problems of maintenance steady developments of the regional industry ...	28

### SECTION II

A. DAVYDOV. Improvement of the Federal waterworks property management .....	31
V. NADJAFOV. The review of introduction of foreign clusters .....	36
N. PRONIN. Investment problem in electric power, gas and water production .....	44
V. TSVETKOV, S. SEMUSHKINA. The geoinformation analysis of tasks of accommodation .....	50
A. SHAYTURA. Methods, mechanisms and tools of management the enterprises on the basis of their cost .....	53
I. ZVONNIKOV. Analysis the condition of the air transport in Russia .....	57
A. UYSIPOVA. Progress of industry of russia trends .....	61
OUR AUTHORS .....	65

## РАЗДЕЛ I СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

УДК 336.76

**Виноградов А.И.**

### КРИТЕРИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБФЕДЕРАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ\*

*Аннотация:* В последние годы публичные размещения облигационных займов стали важным видом рынка долговых инструментов. В статье рассматриваются критерии оценки инвестиционной привлекательности субфедеральных и муниципальных облигационных займов с точки зрения потенциальных инвесторов.

*Ключевые слова:* субфедеральные облигации, муниципальные облигации, эмитент, поручитель, андеррайтер, долговая нагрузка, кредитный риск.

Оценка инвестиционной привлекательности облигационного займа – неотъемлемая часть процесса принятия решения об участии в размещении либо обращении ценных бумаг. Актуальность данной проблематики обусловлена следующими основными обстоятельствами:

- 1) рост привлекательности облигационных заимствований со стороны субъектов РФ и муниципальных образований;
- 2) особый интерес к этому виду долговых инструментов среди инвесторов, связанный с выгодным соотношением доходности и кредитного риска;
- 3) улучшение процедуры размещения, качества взаимоотношений эмитента с организатором, инвесторами и андеррайтерами, а также уровнем подготовки эмиссионных документов;
- 4) увеличение конкуренции среди размещаемых на рынке облигационных выпусков в части стоимости заимствований [1].

С позиции эмитента (субъекта РФ или муниципального образования), облигационные займы имеют ряд преимуществ по сравнению с другими источниками заемных средств:

- 1) по сравнению с обычным получением кредитов в кредитных организациях при эмиссии публичного займа организатор берет на себя обязательства по размещению займа среди профессиональных участников рынка. Это позволяет 1 раз за 3-5 лет провести процедуру эмиссии и выбор организатора;
- 2) возможность получения дополнительных средств от размещения на цели средне- и долгосрочного инвестирования;
- 3) риск уменьшения процентных ставок на денежном рынке за 3-5 лет компенсируется возможностью точного прогнозирования денежных потоков субъекта федерации и отсутствием необходимости привлечения новых ресурсов [1].

\* © Виноградов А.И.

Преимущества этого вида заимствования привели к тому, что в настоящий момент им пользуются более 35 субъектов РФ, а также муниципалитеты Московской, Ленинградской, Новосибирской, Свердловской областей и других регионов [4].

В ближайшее время, по нашему мнению, ожидается продолжение тенденции выхода новых эмитентов на публичный рынок. Появление субъектов РФ в качестве эмитентов облигаций будет вызвано необходимостью привлечения ресурсов для обновления инфраструктур транспорта, ЖКХ, социального обеспечения и других отраслей, находящихся в компетенции администраций [2].

Следует выделить основные критерии привлекательности участия в размещении субфедеральных и муниципальных облигационных займов.

1) Соотношение доходности долгового инструмента и величины кредитного риска эмитента. Этот критерий является основным при выборе объекта вложения денежных средств среди облигационных займов. Наиболее важным фактором для привлечения заемных средств для администраций или муниципальных образований является стоимость этого вида финансирования. Кроме доходности, важным фактором является уровень кредитного риска эмитента. Под термином «кредитный риск» понимается вероятность полного или частичного неисполнения эмитентом обязательств по обслуживанию заимствований и погашению основного долга по ним в связи с возникшей неплатежеспособностью. При формировании этого показателя огромное значение имеет информация, поступающая потенциальным участникам синдиката для составления аналитического заключения. На ее основе формируется экспертное мнение о кредитном качестве выпуска, что влияет на величину установленного лимита.

Оценка аналитиками кредитного риска инвесторов проводится по методикам, основанным на группах социально-экономических и финансовых показателей. По мнению потенциальных инвесторов, существенными критериями по установлению величины кредитного риска служат следующие группы аналитических показателей:

- территориально-демографические;
- социально-экономические;
- развития экономики;
- исполнения бюджета;
- долговой нагрузки.

2) Ликвидность выпусков, находящихся в обращении. Этот критерий учитывается только при приобретении бумаг покупателями с целью проведения спекулятивных операций. В случае, если администрация субъекта РФ или муниципального образования ранее эмитировала публичные займы, привлекательность такого выпуска прямо пропорциональна ликвидности займов, находящихся в обращении.

3) Объем выпусков. Данный критерий оценки привлекательности применяется только в случае, если бумаги приобретаются покупателями со спекулятивной целью. Значительный объем займа, планируемого к выпуску, обуславливает участие большого количества участников размещения и обращения, что положительно влияет на ликвидность займа.

4) Информационная «прозрачность» эмитента. Этот критерий предусматривает ряд мероприятий по обеспечению позитивного отношения потенциальных инвесторов к эмитенту и его облигационному выпуску посредством следующих факторов:

- выбора момента времени для раскрытия информации эмитентом;
- работы, проводимой эмитентом или организатором по поддержанию в источниках массива информации, необходимой для принятия инвестиционного решения;
- лояльности органов управления эмитента к публичному раскрытию сведений о нем;

---

---

- возможности свободного доступа участников рынка к источникам информации;  
- раскрытия максимально полного объема данных, имеющихся в распоряжении эмитента.

5) Политическая ситуация на территории муниципального образования. Учитываются опыт главы администрации и руководящего состава, качество управления, характер взаимоотношений администрации с другими уровнями власти и т.д.

6) Кредитная история эмитента. Включает в себя практический опыт администрации эмитента в размещении облигационных займов, качество управления долгом, формирование структуры долговых обязательств, опыт управления денежными потоками в нестандартных ситуациях.

7) Имидж организатора. При определении привлекательности облигационного выпуска играет роль практический опыт размещений на рынке, рейтинг и имидж организатории-организатора размещения выпуска. Наличие положительного имиджа организатора подразумевает успешный опыт размещения облигационных заимствований других эмитентов и формирования синдиката андеррайтеров по займам клиентов [3].

Эмиссионные ценные бумаги обладают рядом преимуществ по сравнению с бюджетными ссудами и кредитами кредитных организаций. При принятии решения о выпуске облигационного займа эмитенту – субъекту РФ или муниципальному образованию необходимо учесть особенности инвестиционной оценки. Организация эмиссии облигаций с учетом перечисленных особенностей позволит органам субфедеральной и муниципальной власти получить высокие результаты от эмиссии облигационных займов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Миркин Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок. М.: Перспектива, 2005. С.34-41.
2. [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru)
3. [www.finmarket.ru](http://www.finmarket.ru)
4. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

A. Vinogradov

#### CRITERIA OF AN INVESTMENT PRIVILEGES STATE BONDS

*Abstract:* Last years public emission became an important kind of the stock market. The article includes criteria of appropriation investment privileges state bonds according to the potential investors.

*Key words:* subfederal bonds, municipal bonds, the emitter, the guarantor, underwriter, debt loading, credit risk.

## ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ\*

*Аннотация:* Инфляция представляет собой одну из самых тяжелых болезней экономики в XXI в. Ее грозные симптомы зафиксированы как в рыночных, так и в нерыночных хозяйствах, где механизм рынка разрушен административно-командной системой.

*Ключевые слова:* инфляция, экономические процессы, платежный баланс, издержки, последствия, деньги, рынок.

Инфляция может вызываться разными факторами. Это и выпуск излишнего количества денежных единиц, и отставание производства товаров от роста платежеспособного спроса, и поступление на рынок товаров, не пользующихся спросом.

Инфляция — это переполнение финансовых каналов бумажными деньгами, что приводит к их обесцениванию.

Инфляция — это денежное явление, но она не ограничивается обесцениванием денег. Она проникает во все сферы экономической жизни и начинает их разрушать. От нее страдают государство, производство, финансовый рынок, но больше всего страдают люди. Во время инфляции происходит:

- 1) обесценивание денег по отношению к золоту;
- 2) обесценивание денег по отношению к товару;
- 3) обесценивание денег по отношению к иностранной валюте.

Еще одно определение инфляции мы можем прочитать в современных американских учебниках: инфляция — это повышение общего уровня цен. Это, конечно, не означает, что обязательно повышаются все цены. Даже в периоды довольно быстрого роста инфляции некоторые цены могут оставаться относительно стабильными, а другие — падать. Одно из главных больных мест — то, что цены имеют тенденцию подниматься неравномерно. Одни подскакивают, другие поднимаются более умеренно, а третьи вовсе не поднимаются.

Последствия инфляции зависят от того, является ли она предсказуемой (экономические агенты примерно знают, каким будет рост цен) или неожиданной. В первом случае ущерб от инфляции будет меньше, поскольку решения принимаются в условиях определенности. Однако и тогда имеются определенные общественные издержки инфляции.

1. Первый вид издержек связан с инфляционным налогом. Обесценивание денег ведет к падению спроса на них. Это означает, что люди начинают открывать срочные процентные счета в банках или скупать иностранную валюту. Но тогда при совершении сделок приходится чаще посещать банк или обменный пункт. Возникающие в связи с этим затраты получили название издержек стоптанных башмаков.

2. Второй вид издержек связан с тем, что инфляция заставляет фирмы чаще изменять прайс-листы, ценники и т.п. Такого рода издержки называются издержками меню.

3. Третий вид издержек связан с особенностями налогового законодательства. Дополнительная прибыль, полученная вследствие инфляции, облагается налогом наравне с обычной прибылью. В результате фирмы фактически несут повышенные налоговые обязательства.

Предположим, затраты фирмы составляют 100000 руб., а выручка от реализации

\* © Жигновская З.В.



---

---

- 200000 руб. Тогда прибыль равна 100000 руб. Ставка налога составляет 50%. Следовательно, прибыль после уплаты налога — 50000 руб. Пусть с момента понесения затрат цены выросли вдвое. Теперь прибыль фирмы будет 300000 руб. (400000—100000), а прибыль после уплаты налога — 150000 руб. На первый взгляд, чистая прибыль возросла. Но ведь фирме для продолжения бизнеса приходится вновь закупать сырье, материалы, труд и т. д., а все это теперь тоже стоит вдвое дороже. Следовательно, из чистой прибыли приходится брать 100000 руб. только для того, чтобы поддержать производство на прежнем уровне. В распоряжении фирмы остаются, как и раньше, 50000 руб., но с учетом роста цен покупательная способность этих денег упала ровно в два раза.

4. Следующий вид издержек состоит просто в неудобстве жизни при меняющихся ценах, поскольку все расчеты и сопоставления затрудняются. Постоянно приходится уточнять, в ценах какого года произведен тот или иной подсчет.

Непредвиденная инфляция подрывает рыночный механизм распределения ресурсов и продуктов, а потому ущерб от нее заметно выше. В число ее издержек входят:

1. Обесценение денежных сбережений фирм и населения. В частности, у предприятий обесцениваются амортизационные фонды, что подрывает процесс воспроизводства.

2. Перераспределение богатства от кредиторов к должникам. Последние берут займы “дорогими деньгами”, а отдают “дешевыми”. Так, один из источников стремительного обогащения так называемых “новых русских” состоял в том, что в те годы, когда цены увеличивались в разы, они получали государственные кредиты, например под 20% годовых. Разрыв между ожидаемой и фактической реальной процентной ставкой, возникающий из-за неожиданной инфляции, разрушает кредитную систему.

3. Перераспределение богатства от людей с фиксированными доходами (пенсионеры, работники с заработной платой, размер которой закреплен договором и т.п.) к тем, чьи доходы гибко реагируют на изменение цен.

4. Увеличение инвестиционных рисков, соответственно - сокращение инвестиций.

Особенно велики издержки гиперинфляции. Такая инфляция полностью разрушает экономику, делая невозможным любое бизнес-планирование. Фирмы прекращают капиталовложения, так как не знают, какими будут цены на товары и ресурсы даже через несколько месяцев. Потребительский спрос деформируется из-за стремления населения вкладывать деньги в товары длительного пользования, покупаемые “впрок”, и в валюту. Производство вытесняется спекулятивными операциями. Остановить гиперинфляцию очень сложно.

Так как различные социальные группы достигают критической точки инфляции не одновременно, то первыми несут потери от снижения реальных доходов лица, имеющие фиксированные доходы — пенсии, стипендии, пособия и т. п. Эти виды дохода начинают обесцениваться уже на ранних стадиях инфляционного процесса.

На следующей стадии обесценение затрагивает заработные платы, которые растут медленнее, чем цены. В результате сокращается мотивация к труду. Рабочая сила, пытаясь сохранить прежний уровень жизни, перемещается в более доходные сектора экономики, а происходящее в результате сокращение реального производства стимулирует дальнейший рост цен.

На этой же стадии инфляции практически одновременно с наемными работниками критической точки достигают мелкие и средние фирмы, уступающие крупным фирмам в качестве оборудования, в применяемых технологиях, организации труда и т. д. Для того чтобы снизить потери от инфляции, эти фирмы вынуждены наращивать запасы сырья и материалов “впрок”, а растущие цены постепенно “съедают” оборотные средства предприятий. Происходит материализация денежных средств, то есть капитал перетекает из

денежной формы в товарную.

На следующей стадии развития инфляции критической точки достигает и государство. Если перед этим растущие в абсолютном размере налоговые поступления обеспечивали расходную часть бюджета, то теперь, чтобы финансировать увеличивающиеся расходы, государство вынуждено прибегнуть к эмиссии денег. Дополнительная денежная эмиссия позволяет государству осуществлять необходимые платежи, но возрастающая денежная масса увеличивает темпы инфляции. Государство вынуждено осуществлять дальнейшую эмиссию, раскручивая инфляционную спираль.

По влиянию инфляции на экономический рост существует несколько точек зрения.

Кейнсианская теория и ее последователи считают, что слабая инфляция стимулирует экономическое развитие.

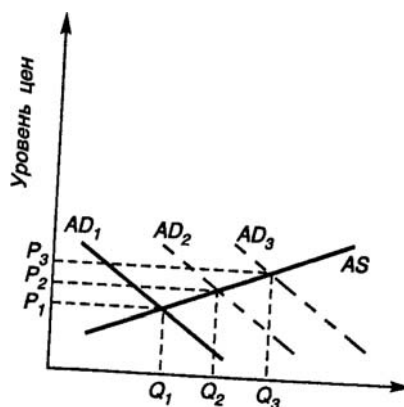


Рис.1. Объем производства

Нарушение равновесия из-за смещения кривой совокупного предложения.

Предположим, что равновесный объем производства при уровне цен  $P_1$  находится в точке  $Q_1$ . Экономика использует имеющиеся трудовые и материальные ресурсы не полностью. Если уровень цен повысится до  $P_2$ , то это вызовет рост доходов, и совокупный спрос  $AD_1$  переместится в положение  $AD_2$ . Рост цен обусловит перераспределение денежного дохода в пользу социальных групп, обладающих большей предельной склонностью к сбережению, что будет стимулировать увеличение инвестиций. Медленное постоянное повышение цен обеспечивает фирмам получение дополнительной прибыли, и они будут заинтересованы в осуществлении инвестиций и расширении производства.

Этот процесс будет продолжаться до тех пор, пока в экономике будут существовать неиспользованные ресурсы, а рост цен будет относительно небольшим.

В отличие от последователей Кейнса, представители различных направлений неоклассической теории считают, что даже слабая инфляция негативно влияет на экономическое развитие. Во-первых, рост цен приведет к тому, что сначала вкладчики замедлят рост вкладов, а затем станут уменьшать их, перемещая средства в сферу потребления. Во-вторых, рост цен тормозит инвестиционный процесс. Перспектива сбыта продукции в условиях роста цен становится неопределенной, а расширение производства в такой ситуации становится рискованным и даже бессмысленным.

Следует отметить, что истинность той или другой точки зрения эмпирически не подтверждена. Можно признать, что при уровне инфляции до 5% в год происходит экономический рост. Инфляция выше этого уровня влияет на экономику негативно.

Еще одним негативным последствием инфляции является ухудшение платежного

---

---

баланса страны или чистого экспорта  $X_n$ , который представляет собой разницу между импортом и экспортом.

Предположим, что существует ряд стран, торгующих друг с другом и у которых объем экспорта равняется объему импорта ( $X_n = 0$ ). Если в какой-то из этих стран начнется постепенный постоянный рост цен, то экспорт из этой страны станет сокращаться, а импорт — расти. Платежный баланс становится отрицательным. Если такая ситуация будет развиваться дальше, то эта страна для покрытия дефицита должна либо использовать свои золотовалютные резервы, либо девальвировать национальную валюту. Использование золотовалютных резервов не может продолжаться достаточно долго из-за их ограниченной величины. Девальвация национальной валюты на первом этапе позволит сохранить экспортно-импортные пропорции платежного баланса и даже несколько усилит конкурентоспособность отечественных товаров за рубежом. Однако снижение курса национальной валюты приведет через некоторое время к диспропорциям в экономике, так как преимущество получают отрасли, ориентированные на производство экспортной продукции, а отрасли, потребляющие импортные товары, окажутся в упадке. Кроме того, девальвация национальной валюты создаст проблему погашения иностранных кредитов, так как для возврата единицы иностранной валюты будет требоваться большее количество единиц национальной валюты. Когда народное хозяйство поражено инфляцией, потребители становятся ее жертвами, которым приходится страдать от падения уровня жизни. Это происходит в разных формах.

Если инфляция носит открытый характер, проявляется в непрерывном общем повышении цен, то падает реальная ценность личных сбережений, хранящихся в виде наличных денег или на банковских счетах.

Каждый новый виток роста цен неумолимо сокращает массу товаров, которую способны приобрести владельцы таких сбережений. В лучшем положении оказываются владельцы акций, надеющиеся хотя бы и на инфляционное, но повышение дохода. Следовательно, период инфляции благоприятен для проведения ускоренной приватизации экономики. Обладатели сбережений будут стремиться купить акции, предъявлять повышенный спрос на них, чтобы стать совладельцами собственности и сохранить свои сбережения.

Наименьший ущерб несут те, кто успел вложить сбережения в недвижимость, твердую валюту или материальные ценности (золото), которые в принципе могут только дорожать. Однако предложения на рынке, например, золота по понятным причинам ограничены. В сочетании с инфляционным спросом это приводит к высоким ценам, недоступным для большинства обладателей сбережений.

В условиях открытой инфляции банки удержат ее, если установленный ими процент по вкладам превысит текущий темп роста цен. Эта разница должна быть не меньше адаптированных инфляционных ожиданий, ибо многие депозиты задерживаются в банках на определенное время. Тогда % смог бы защитить сбережения от обесценивания и способствовать притоку вкладов. Если государство стремится свести к минимуму потери населения от открытой инфляции, необходимо обеспечить гражданам возможность свободного вложения сбережений в акции или недвижимость.

В экономике с подавленной инфляцией, положение владельцев сбережений становится более тяжелым. В условиях хронического товарного дефицита повышение % по вкладам едва ли даст положительный результат. Оно может в определенной степени предотвратить обесценение сбережений, но не спасет от тотального дефицита товаров, когда сбережения не на что тратить. При подавленной инфляции нельзя избежать утраты части сбережений, особенно хранящихся в наличных деньгах и на банковских счетах. Очевидно, что для минимизации потерь потребителей необходим постепенный переход

к открытому типу инфляции.

В период инфляции снижаются текущие реальные доходы потребителей, свидетельствуя об ухудшении ежедневных показателей их благосостояния. Падение уровня жизни наиболее заметно при подавленной инфляции, поскольку индексация и другие методы защиты населения от инфляции относятся к денежным доходам и не влияют на дефицит товаров и услуг. Внешне кажется, что в условиях открытой инфляции положение потребителей более благополучно, чем при подавленной инфляции – нет дефицита товаров и осуществляются компенсационные меры. В действительности благосостояние населения все равно снижается.

Во-первых, противоинфляционные выплаты не могут поспеть за динамикой цен, поскольку последние растут ежедневно, а пересмотр ставок заработной платы и фиксированных доходов происходит через определенное время. Чем больше это запаздывание, тем ощутимее удары инфляции по текущему потреблению.

Во-вторых, предугадать возможное повышение цен, особенно при неуправляемой гиперинфляции, крайне сложно. Борясь с дефицитом бюджета и стремясь экономить на любых статьях расходов, правительства обычно недооценивают инфляционную опасность, что делает неизбежным падение уровня жизни.

В-третьих, подобные компенсации в принципе не могут быть полными. В обстановке инфляции издержек государство вынуждено идти на компромиссные решения, когда противоинфляционные добавки не полностью покрывают потери доходов от роста цен. При этом уменьшение реальных доходов неминуемо.

Таким образом, открытая и подавленная инфляция отрицательно влияют на сбережения и текущее потребление, ухудшается благосостояние населения.

В том же направлении действует эффект инфляционного налогообложения. Он проявляется и в экономике с прогрессивной системой подоходного налогообложения. Регулярно получая денежные компенсации при открытой инфляции, налогоплательщик перемещается в группу лиц с более высокими доходами и, соответственно, большей ставкой налогообложения. При этом он отдает государству возрастающую часть своего дохода. Нельзя исключить вариант, когда сумма, оставшаяся после вычета налога, по своей покупательной способности кажется меньше той, что была до начала инфляционного роста заработной платы. Для нейтрализации эффекта инфляционного налогообложения необходимо усовершенствование налогового законодательства. В нем, в частности, следует предусмотреть автоматическую коррекцию ставок подоходных налогов в зависимости от динамики индекса цен.

В инфляционной экономике цены перестают давать сигналы инвестициям, дезориентируют их. В результате отраслевые и региональные диспропорции становятся неизбежными.

Цены в период открытой инфляции обычно растут быстрее номинальных доходов. У предпринимателей издержки на заработную плату растут медленнее затрат на приобретение средств производства, что делает более выгодным сохранение устаревшего и сравнительно дешевого оборудования, чем замену его новым и более дорогим. Из-за опережающего роста цен старая трудоемкая технология может приносить больше прибыли, чем новая. Это обстоятельство отрицательно влияет на техническое состояние производства, тормозит освоение новых технологий.

В обстановке открытой инфляции повышению эффективности производства препятствует инфляционное налогообложение, изымающее часть прибыли, которую можно было бы вложить в развитие бизнеса.

Наконец, в период активной инфляции наблюдается общее замедление экономического развития. Поскольку предугадать движение цен и издержек практически невозмож-

---

---

но, предприниматели предпочитают воздерживаться от крупных капитальных затрат с длительными сроками окупаемости. Выбор этой модели экономического поведения продиктован также неясными перспективами в отношении финансирования инвестиций, так как владельцы сбережений опасаются надолго расставаться с ними.

Главное же состоит в том, что неуправляемая инфляция делает плохо управляемым все народное хозяйство. Организуя регулирование рыночной экономики, государство полагается в основном на косвенные методы (налог на прибыль и др.). Объектами воздействия становятся денежные параметры экономической деятельности фирмы, банка, потребителя — доход, прибыль, сбережения и т. п. Управление может принести желаемые результаты, если денежная система достаточно устойчива. Дестабилизируя ее, инфляция автоматически снижает эффективность экономических регуляторов, что подталкивает государство к использованию административных способов воздействия. Тем самым инфляция обесценивает не только деньги, но и всю систему регулирования рыночного хозяйства.

Инфляция — весьма распространенный экономический недуг, от которого в последние десятилетия пострадали многие развитые страны. Однако справиться с ней можно, о чем свидетельствует мировая практика. Это вселяет надежду, что и в отечественной экономике удастся обуздать инфляцию, которая десятилетиями пребывала в подавленном состоянии, а с переходом к открытому типу протекает в острых формах.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Вводный курс по экономической теории” под редакцией Г.П. Журавлева, М.: Инфра-М, 1997.
2. Н.И. Базылева, С.П. Гурко. Экономическая теория. М., БГЭУ, 1997.
3. С.Г. Серяков. Экономическая теория. “Юрист”, 2001.5
4. А.И. Архипова, А.П. Нестеренко, А.К. Большакова. Экономика, М.: Проспект, 1999.

Z. Zhignovskaya

#### THE FEATURES OF INFLATION AND ITS INFLUENCE ON ECONOMIC PROCESSES

*Abstract:* The inflation represents one of the heaviest illnesses of economy in XXI century. Its dangerous symptoms are fixed both in market, and in not market facilities, where the mechanism of the market is destroyed by administrative - command system.

*Key words:* inflation, economic processes, payment balance, costs, consequences, money, market.

## ПРОБЛЕМА МИР-СИСТЕМНЫХ СВЯЗЕЙ В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИТИЯ\*

*Аннотация:* Статья посвящена методологическим проблемам анализа развития стран третьего мира. Вкратце рассматриваются вопросы применения достижений экономической теории к анализу проблем стран третьего мира. Предлагается синтезированный подход к изучению вопросов экономического развития, включающий как достижения неоклассической экономики, так и неоинституциональной теории. Доказывается, что неокейнсианские и неоклассические модели экономического развития страдают абстрактностью и не в большинстве своем не содержат анализа влияния связей в мировой экономике на развитие отдельных экономик.

*Ключевые слова:* экономика развития, мировая экономика, проблемы третьего мира.

Экономика развития как научная дисциплина родилась в 1940-х гг., когда вышли в свет труды, посвященные проблемам периферийных стран капиталистического мира. Еще не подозревая о перспективах своей концепции, первую, можно сказать, научную теорию экономического развития создал в 1939 г. Рой Харрод, а чуть позднее Й. Шумпетер ввел в научный оборот сам термин «экономическое развитие». Позднее экономика развития стала применяться к решению теоретических и практических проблем стран третьего мира, а сегодня она также используется в изучении экономик постсоциалистических стран.

Несмотря на то, что экономическая наука сделала большой прогресс за минувшие семьдесят лет, окончательной рецептуры для стран третьего мира против хронических экономических проблем, вызванных отсталостью, так и не разработано. В эпоху «холодной войны» учеными не было выработано единого мнения по вопросу ключевого фактора отставания третьего мира от развитых стран. По мере развития неоинституционализма в Европе и остальном мире стали выдвигаться теории, одна экстравагантнее другой, так или иначе объясняющие проблемы третьего мира, главная среди которых – бедность. Например, Эрнандо де Сото предложил капитализировать лачуги бедняков Перу или Египта, чтобы вывести эти и другие общества третьего мира из состояния застоя и бедности [3].

Концепции экономического развития можно классифицировать по принципу преобладающего фактора, влияющего на экономическую динамику и благосостояние общества. В первом ряду мы можем поставить кейнсианские модели роста, распадающиеся на теорию «порочного круга нищеты», концепции перехода к самоподдерживающему росту и модель экономического роста с двумя дефинициями. Ко второму ряду относятся неоклассические модели развития (теории дуалистической экономики и др.), а к третьему – большое множество неоинституциональных теорий.

Не вдаваясь в подробности каждого из выделенных выше теоретических направлений, охарактеризуем каждое из них по выделяемому ими ключевому фактору, влияющему на экономическое развитие. Неокейнсианский подход акцентирует внимание на дефиците капитала или инвестиций, особенно ярко этот взгляд выразил У.У. Ростоу в своей концепции перехода к самоподдерживающему росту. По мнению этого крупного

\* © Леус Т.В.

---

---

американского ученого, общество движется вперед, переходя от одной стадии развития к другой (всего Ростоу выделил пять таких стадий), благодаря увеличению доли производственных инвестиций в национальном доходе [2].

Как полагали неокейнсианцы, рынок самостоятельно не может привести к быстрому накоплению производственных инвестиций, поэтому экономике должно помочь это сделать государство. Наиболее полно данная идея была выражена в теории «большого толчка», в рамках которой последователи Кейнса рекомендовали искусственно наращивать производственные инвестиции через административное перераспределение ресурсов. В противном случае рост ВВП просто может привести к расширению потребления, что в итоге обернется негативными последствиями для развивающихся обществ (например, демографический взрыв, ведущий к сокращению среднедушевого ВВП).

Надо сказать, что отчасти кейнсианскую рецептуру выхода из кризиса и отсталости после Второй мировой войны восприняла Япония, план Маршалла в некоторой степени основывался на теории Джона Кейнса.

В представлениях Кейнса и его последователей, основа экономического и роста и развития – это соотношение инвестиций и потребления или, то же самое, сбережений и потребления. Данный взгляд на экономику, как отмечали многие ученые, слишком абстрактен. Эмпирическая проверка некоторых положений теорий самого Кейнса и его последователей дала противоречащие им результаты. Как установил Саймон Кузнец, в период перехода общества от аграрной экономики к индустриальной стадии развития у стран Запада варьировался показатель производственных инвестиций [1]. Кузнец основывал свои выводы на сравнении базовых показателей экономик США и Канады в XIX – начале XX вв. По его расчетам получилось, что каждая экономика имела свои, уникальные условия развития, а не универсальные, как то пытался доказать Ростоу.

Иную трактовку развития предложили неоклассики, однако их модели во многом отражали начавшийся еще в 1930-х гг. спор с кейнсианцами, поэтому в них отражалась борьба экономико-политических идей западного общества. Относительно анализа развития третьего мира неоклассики применили свой излюбленный метод: противопоставление друг другу двух основных секторов экономики – производство средств производства и производство продукции конечного потребления. Только в случае с анализом развивающихся экономик производство продукции конечного потребления было заменено на аграрный сектор, а производство средств производства – на промышленность в целом. Соответственно, первый сектор прочно ассоциировался у неоклассиков с докапиталистическим способом производства, а второй – с капитализмом.

Выдвинутая У. Льюисом теория дуалистической экономики [4] наглядно демонстрирует нам, что детерминантом экономического развития стран третьего мира неоклассики полагали численность населения и вызванный этим обстоятельством избыток рабочей силы. Слишком большое предложение неквалифицированной рабочей силы, как считал Льюис, порождает застойность экономик третьего мира, поэтому он предлагает, как и многие другие неоклассики, проводить усиленную модернизацию с тем, чтобы заместить трудоемкие отрасли производства капиталоемкими.

Тема перенаселения стран третьего мира стала одной из главных тем в период окончания «холодной войны», на этой почве отчасти стало популярно неомальтузианство, отчасти согласующееся в своих положениях с новейшей неоклассикой. Однако списывать все беды третьего мира за счет демографического роста опрометчиво. Ситуация в постсоциалистических странах и в некоторых обществах третьего мира демонстрирует нам, что даже резкое - за счет миграции и смертности - сокращение численности населения не ведет даже в перспективе 10-15 лет к значительным ростам заработной платы и увеличению капиталоемкости национального производства.

Вместе с тем, переживавшие в XIX в. демографический рост Германия и США имели высокие темпы научно-технического прогресса и увеличения капиталоемкости производства.

Надо особо отметить общую черту неокейнсианских и неоклассических теорий экономического развития. Они все исходят из эндогенных факторов и работают с закрытой экономикой. Только некоторые неонституционалисты обратились к мир-системному анализу, среди них особо надо отметить Иммануила Валлерстайна, благодаря ему, собственно, мы и получили понятие «мир-системный анализ». Суть этого, в принципе, не столь нового, но более четко оформленного в наше время Валлерстайном, подхода заключается в том, что накопление добавленной стоимости в экономиках Запада произошло благодаря эксплуатации европейцами неевропейских обществ [5]. Тут имеются ввиду и колониализм, и плантационное рабство, и неэквивалентная торговля (ситуация с Китаем в XIX в.).

Страны третьего мира в процессе генезиса своего капитализма не имели тех условий, какие имел Запад, а именно: колониальной системы, дешевого сырья и выгодных рынков сбыта, а также длительного роста цен. Поэтому капитализм стран третьего мира обречен быть периферийным, то есть он должен сочетать черты докапиталистического общества с капитализмом и, плюс к этому, быть зависимым от Запада.

Вместе с тем, мир-системный анализ оказался на периферии экономической науки; неоклассики, как и неокейнсианцы, с недоверием относятся к институциональным теориям. Однако именно применение мир-системного анализа к неокейнсианским и неоклассическим моделям может пролить свет на многие их недостатки и дать их лучшее понимание.

Возьмем для примера хотя бы базовое положение мир-системного анализа – распределение добавленной стоимости в пользу развитых стран. Оно означает в современной обстановке, что Запад через ТНК, ТНБ и другие международные структуры присваивает значительную часть произведенного в третьем мире продукта. Естественно, что страны, чьи компании имеют больше возможностей для присвоения добавленной стоимости, в меньшей степени нуждаются в мобилизации внутренних инвестиций, то есть их обществам нет надобности ограничивать себя в потреблении ради получения дополнительных производственных инвестиций. Этим и можно объяснить результаты сравнительного анализа американской и канадской экономик, проделанного С. Кузнецом, хотя сравнение только двух национальных экономик за период около ста лет нам может дать не так много материалов для размышлений.

Низкие объемы накопления и производственных инвестиций в Венецианской республике, Испанской империи, Франции Бурбонов и ряд других исторических примеров говорят нам не о беспечности и расточительности представителей их обществ, а о высоких сверхприбылях, какие они получали от внешней торговли и эксплуатации дешевых ресурсов. По уровню развития промышленности и торгового флота Франция Бурбонов слабо уступала Великобритании [6], хотя доля накопления в экономике Франции того периода была однозначно ниже, чем в Англии [6]. Французы длительное время пользовались большими преимуществами во внешней торговле за счет своего политического и военного превосходства. Другими словами, они имели большой доступ к присвоению внешней добавленной стоимости.

Получается, что преимущества в мировом хозяйстве ослабляют их обладателей. Применим ли данный вывод к современной ситуации? Думается, что да. Замедление темпов роста западных экономик, снижение производительности труда практически по всем национальным экономическим системам Запада [7], превышение в американской экономике объема выданного кредита над объемом сбережений говорят именно о ситуации [7],



---

---

когда общество попадает в кризисную ситуацию из-за избытка экзогенного капитала, полученного в результате некогда слишком благоприятной позиции в мировом хозяйстве.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Kuznets S. Noyes on Take-off // The Economics of Take-off into Sustained Growth., 1959.
2. Rostow W.W. Politics and the Stages of Growth. Cambridge: The University Press, 1971.
3. Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2004.
4. Lewis W.A. The Theory of Economic Growth. N.Y., 1959.
5. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / Пер с англ. П. М. Кудюкина под общей ред. Б. Ю. Кагарлицкого. СПб.: Университетская книга, 2001.
6. Попов Г.Г. Дискуссионные вопросы генезиса капитализма и экономического развитие Европы в Новое время // Историко-экономические исследования. 2008. Том 9. №1.
7. Попов Г.Г. Мировые геополитические изменения и великие экономические трансформации // Экономика и право. 2007. №4.

T. Leus

PROBLEM OF WORLD-SYSTEMS COMMUNICATIONS IN ECONOMICS OF DEVELOPMENT

*Abstract:* This article is devoted to methodological problems of the analysis of development of the third world. Questions of application of achievements of the economic theory to the analysis of problems of the third world are considered in brief. The synthesized approach is offered to studying questions of the economic development, including achievements of economics and new institutional theory. It is proved, that economics and Keynes concept of development have many failures and do not contain the analysis of influence of communications in worlds economy on development of national economies.

*Key words:* economy of progress, economic, problems of the third world.

## ЦИВИЛИЗАЦИЯ И ЭКОНОМИКА В ТЕОРИИ ПРОТИВОСТОЯНИЯ ЦИВИЛИЗАЦИЙ САМУЭЛЯ ХАНТИНГТОНА\*

*Аннотация:* Настоящая статья посвящена вкладу Самуэля Хантингтона в развитие мировой экономической мысли. В исследовании доказываемся актуальность идей Самуэля Хантингтона применительно к сегодняшней ситуации в мировой экономике. На основе концепции противостояния цивилизаций Хантингтона рассматриваются новые реалии интеграции стран и международной конкуренции в XXI веке.

*Ключевые слова:* концепция Самуэля Хантингтона, развитие цивилизаций, международная конкуренция, мировое экономическое развитие.

В условиях современного этапа глобализации происходит рост количества противоречий в международных отношениях, включая экономическую сферу. Долгое время мировая научная мысль реагировала на развитие экономических конфликтов между странами в ключе проблематики «развитые страны и третий мир», «Европа и неевропейские общества» и т.п. Гуннар Мюрдаль, Рауль Пребиш, Дос Сантос и другие исследователи данной проблемы делали акцент на темах консервации патриархальных институтов (особенно это касается уже современной теории Эрнандо де Сото [5]) и давлении индустриально развитых стран на молодые постколониальные общества, которые не могли выдерживать конкуренции со своими бывшими метрополиями. Вследствие колониального прошлого общества третьего мира недоиспользуют находящиеся в их распоряжении ресурсы, допустим труд (Гуннар Мюрдаль [1]), или испытывают их недостаток, например дефицит капитала (Рауль Пребиш).

Начало новой эпохи, когда в Европе рухнули коммунистические режимы и система международных отношений стала конструироваться на новых принципах, модель мирового экономического порядка, описанная большинством авторов времен «холодной войны», утратила частично свою актуальность. Вывоз и вызванный им дефицит капитала, который, по Раулю Пребишу, есть «бич» экономик третьего мира, перестал быть проблемой номер один для большинства развивающихся экономик. Напротив, страны Арабского Востока, Индия и Китая на рубеже XX и XXI веков впервые стали испытывать избыток капитала [2], что стимулировало его вывоз, не сопровождавшийся увеличением дефицита капитальных ресурсов, вместо этого ряд стран Азии на сегодня превратился в реципиентов капитала из первого мира.

Сегодня речь идет об экономическом давлении третьего мира на развитые страны, некоторые из которых с каждым поколением утрачивают потенциал к развитию инноваций и демографические ресурсы экономического роста [3]. Китайская продукция заполонила весь мир, но несколько десятилетий до этого Запад был удивлен темпами развития японского экспорта, который значительно потеснил на мировом рынке США и ФРГ. Сценарий завоевания международных рынков Японией и Китаем почти один и тот же. Японские компании, сильно поддерживаемые государством, копировали американские и европейские технологии, нередко прибегая к откровенному воровству интеллектуальной собственности. По тому же пути пошли китайские товаропроизводители, КНР на сегодня лидирует по количеству фактов нарушения ее фирмами международного патентного права. Отстававшая в 1945 году в 4 раза по технологическому развитию от США японская

\* © Леус Т.В., Попов Г.Г.

---

---

экономика догнала Запад по этому показателю к 1970-м годам и даже перегнала Западную Европу в 1990-е годы [3].

В связи с выше указанными тенденциями: сменой принципа конкурентного давления «развитые страны против третьего мира» на «развивающиеся страны против первого мира» и повышением эффективности использования ресурсов в третьем мире, – теория противостояния цивилизация Самуэля Хантингтона выглядит наиболее актуальной и интересной для исследователей. Суть этой теории сводится к тому, что с исчезновением коммунистического блока и СССР мир перешел к совершенно новым принципам международных отношений и самоидентификации наций. На первое место вышло не разделение обществ по идеологическому принципу, а группировка национальных государств по принципу отнесения себя к той или иной цивилизации [4]. В этой связи в мире возросли национализм, религиозное сознание масс и значение культурной идентичности в выборе национальными правительствами направлений внешней политики.

Возникновение в 1991 году однополярного мира, по мнению С. Хантингтона, дало западной гуманитарной интеллигенции иллюзию того, что теперь все страны мира потянутся к Западу и образуют единое целое во главе с США. Ничего подобного не случилось, хотя послы к этому имели место, особенно в Восточной Европе. Культурная идентичность взяла верх, нации стали группироваться именно на основе данного принципа, экономический смысл данного явления заключается в том, что общность культур облегчает нациям процесс налаживания коммуникаций, говоря языком институциональной экономики, общие культурные ценности снижают трансакционные издержки. Самуэль Хантингтон показал, насколько эффективно действует принцип культурной общности, на примере экономик китайских диаспор в Юго-Восточной Азии, где влившиеся в родственную им среду китайские колонисты подчинили себе хозяйственные системы Малайзии, Таиланда и Сингапура. Общность культуры облегчает кооперацию индивидов и их групп в рамках цивилизации, будь то своя цивилизация или родственная ей.

С. Хантингтон увидел в середине 1990-х годов конкурентную опасность для США и не только со стороны Китая или Синской цивилизации. Эта опасность заключается в первую очередь в тех кардинальных различиях, какие существуют между китайским и западными обществами, как равно между Востоком и Западом вообще. В экономической сфере это – низкая доля импорта в ВВП и почти полное задействование трудовых ресурсов, характерные черты хозяйственных систем стран Дальнего Востока, плюс к этому высокие степени коллективизма и социальной ответственности индивидов, что характерно для азиатских цивилизаций вообще.

За счет своих преимуществ, которые западные мыслители рассматривали как недостатки – коллективизм и повышенная социальная ответственность – Китай и Япония выигрывали и выигрывают конкуренцию с Западом. Как показал Самуэль Хантингтон, представители восточных цивилизаций все более считают свои культурные ценности факторами успеха их экономик и политических систем, при этом ими под сомнение ставятся западные ценности.

Кросс-культурный анализ С. Хантингтона дает нам возможность понять тонкости конкурентной борьбы в современном мире, которая развивается по стезе противостояния цивилизаций. Например, Китай, вопреки мнению ряда экспертов прошлого десятилетия, выбрал путь активной экономической экспансии в странах Азии, а не в США и Европе, которые все более отходят для китайских экспортеров на второй план. Рынки Индии, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока притягивают Китай не только своей высокой динамикой, но и культурным взаимопониманием. Перспективы экономики США в этой связи выглядят не столь оптимистически, как два десятилетия назад. Для американских компаний азиатские рынки представляют собой важный источник поступления средств.

Как доказывает С. Хантингтон, Западная европейская цивилизация на протяжении всего XX вв. сдавала свои позиции неевропейским цивилизациям, а великий «рывок» Запада приходится, по мнению ученого, на XIX в. Наглядной аргументацией этого мнения являются приведенные им в «Столкновении цивилизаций» статистические тренды (см. табл. 1 и 2).

Таблица 1.

**Доля цивилизаций или стран в выпуске продукции обрабатывающей промышленности в процентах; весь мир = 100%) по Хантингтону [4, с. 122]**

Общество \ год	1750	1800	1830	1860	1880	1900	1913	1928	1938	1953	1963	1973	1980
Запад	18,2	23,3	31,1	53,7	68,8	77,4	81,6	84,2	78,6	74,6	65,4	61,2	57,8
Китай	32,8	33,3	29,8	19,7	12,5	6,2	3,6	3,4	3,1	2,3	3,5	3,9	5,0
Япония	3,8	3,5	2,8	2,6	2,4	2,4	2,7	3,3	5,2	2,9	5,1	8,8	9,1
Индия, включая Пакистан до 1947 г.	24,5	19,7	17,6	8,6	2,8	1,7	1,4	1,9	2,4	1,7	1,8	2,1	2,3
Россия / СССР	5,0	5,6	5,6	7,0	7,6	8,8	8,2	5,3	9,0	16,0	20,9	20,1	21,1
Бразилия и Мексика	–	–	–	0,8	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	1,2	1,6	2,2
Другие	15,7	14,6	13,1	7,6	5,3	2,8	1,7	1,1	0,9	1,6	2,1	2,3	2,5

Таблица 2.

**Доля цивилизаций в валовом мировом продукте 1950 – 1992 гг. (в процентах), по С. Хантингтону [4, с. 123]**

	Запад	Африка	Китай	Индия	Исламские государства	Япония	Латинская Америка	Россия	Другие
1950	64,1	0,2	3,3	3,8	2,9	3,1	5,6	16,0	1,0
1970	53,4	1,7	4,8	3,0	4,6	7,8	6,2	17,4	1,1
1980	48,6	2,0	6,4	2,7	6,3	8,5	7,7	16,4	1,4
1992	48,9	2,1	10,0	3,5	11,0	8,0	8,3	6,2	2,0

На будущее России в новом мировом порядке С. Хантингтон смотрел не столь оптимистически. Экономически и политически Россия, по его мнению, будет и дальше замыкаться в себе и в своем регионе, то есть в рамках территории бывшего СССР. Поразному можно относиться к такому прогнозу американского политолога, однако для прошлого десятилетия, когда создавалось знаменитое «Столкновение цивилизаций», он выглядел актуально. Однако для России прогнозы Самуэля Хантингтона, сделанные им в рамках своей теории противостояния цивилизаций, выглядят более оптимистически и обнадеживающе, нежели концепции ряда неомарксистов или некоторых неолибералов, в представлениях которых Россия безнадежно отстала от Запада. В теории С. Хантингтона нет отсталых и передовых наций, есть просто разные цивилизации, вышедшие в конце прошлого века на путь относительно равноправной конкурентной борьбы.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Гуннар Мюрдаль. Современные проблемы «третьего мира». М.: Прогресс, 1972.
2. Попов Г.Г. Национальное экономическое развитие в условиях глобализации: Фридрих Лист vs классическая школа // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т.5. №4.
3. Мировые геополитические изменения и великие экономические трансформации // Экономика и право. 2007. №4. С. 50 – 75.

4. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ: АСТ МОСКВА, 2007.
5. Эрнандо де Сото. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М., 2004.

T. Leus, G. Popov

CIVILIZATION AND ECONOMY IN THE HUNTINGTON'S THEORY OF OPPOSITION OF CIVILIZATIONS

*Abstract:* Present article is devoted to contribution Samuel P. Huntington to progress of a world economic idea. In research the urgency of ideas Samuel P. Huntington with reference to a today's situation in economic is proved. New realities of integration of the countries and the international competition in XXI century are considered on the basis of the Huntington concept of opposition of civilizations.

*Key words:* concept of S. Huntington, progress of civilizations, the international competition, world economic progress.

## АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ СТАНОВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ\*

*Аннотация:* В статье введено определение «информационно-экономическое образование»; проанализированы ключевые показатели состояния образовательной деятельности с 2000 по 2008 гг., выделены наиболее востребованные формы обучения, рассмотрена структура контингента обучающихся, исследован уровень применения информационно-образовательных технологий.

*Ключевые слова:* информационно-коммуникационные технологии; высшее профессиональное образование; показатели образовательной деятельности; рынок труда; информационно-экономическое образование.

Комплексное изучение образовательной деятельности вузов Российской Федерации, в том числе исследование экономических аспектов реализуемых ими образовательных программ, является важной научно-практической задачей, значимость которой дополнительно усиливается в условиях финансово-экономического кризиса.

Исследования в странах Евросоюза показывают, что повышение образованности общества на один академический год обеспечивает в долгосрочной перспективе рост ВВП на 2,5% [1]. Известно, что Российская Федерация находится на лидирующих позициях в мире по удельному весу лиц с высшим образованием среди экономически активного населения (23% на 2007-2008 гг.). Значение еще одного показателя, включаемого в оценку интегрального потенциала стран с позиции науки, технологий и образования, — доли студентов среди всего населения — незначительно уступает уровню ряда ведущих стран (525 на 10 тыс. чел.).

Принципиальной становится комплексная подготовка специалиста для инновационной экономики, сочетающего фундаментальные познания и общий кругозор с умением быстро адаптироваться к изменяющимся условиям, находить решения в сложных и слабо формализованных ситуациях, осваивать новые информационные технологии. Стержень развития инновационной экономики образуют научные знания, их коммерциализация в новых продуктах, процессах и технологиях. Помимо таких направлений, как энергетика, лазерная техника, нано- и биотехнологии, подобного рода знания создаются благодаря интеграции достижений различных областей: химико-биологических, физико-технических, физико-экономических, информационно-экономических и др. Это обстоятельство мотивирует необходимость расширения перечня образовательных направлений и подготовки соответствующих специалистов, а также поднимает приоритет задачи повышения качества образовательных программ на базе научных исследований, передовых практик бизнеса, инновационных методов обучения.

### **Аналитическое исследование образовательной деятельности**

В действующем законодательстве понятие «образование» определено как «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов)» [4].

В свою очередь термин «обучение» описывает целенаправленный процесс двус-

\* © Меркулина И.А.

торной деятельности педагога и учащегося по передаче и усвоению знаний. Из рассмотренного логически вытекают понятия образовательного процесса и образовательной деятельности. При этом «образовательный процесс» трактуется однозначно как «реализация образовательным учреждением одной или нескольких образовательных программ». «Образовательная деятельность» является более широким понятием, включающим такие аспекты, как создание условий для осуществления образовательного процесса и управление этим процессом.

Различие в результатах образовательного процесса и образовательной деятельности заключается в том, что продуктом первого является образовательная программа, которая определяет содержание образования определенного уровня и направленности. Эта программа обеспечивает реализацию федерального государственного образовательного стандарта с учетом типа образовательного учреждения и потребностей обучающихся. Она включает в себя учебный план, рабочие программы учебных курсов, предметов, дисциплин (модулей), программы практик и другие материалы, обеспечивающие реализацию соответствующей образовательной технологии и надлежащее качество подготовки обучающихся.

В качестве продукта образовательной деятельности фигурируют образовательные услуги в виде реализации государственными, муниципальными и негосударственными вузами образовательных программ, ориентированных на удовлетворение потребностей общества и гражданина в образовании, на подготовку кадров в высшем и послевузовском профессиональном образовании.

Термин «информационно-экономическое образование» (ИЭО) мы используем для описания такой структуры подготовки специалистов в рамках высшего или послевузовского профессионального образования, при которой в качестве основных блоков общепрофессиональной и специальной стадии обучения можно выделить группу дисциплин (курсов), нацеленных на рассмотрение современных информационных технологий, и группу дисциплин (курсов), раскрывающих особенности функционирования инновационной экономики. Помимо этого, подпадающая под это определение структура подготовки характеризуется наличием в своем составе группы синтетических дисциплин, посвященных теории и практике применения информационных технологий в тех или иных конкретных экономических задачах. В рамках Федерального государственного образовательного стандарта могут быть сформированы соответствующие модули, т.е. совокупность частей учебной дисциплины (дисциплин), которая имеет определенную логическую завершенность по отношению к установленным целям и результатам обучения и воспитания.

Основной характеристикой приведенных определений является ориентация на цель — достижение конкретного образовательного уровня. Для специальностей информационно-экономического профиля (таких, как прикладная информатика в экономике) следует рассматривать высшее профессиональное образование в части подготовки бакалавров, магистров или специалистов, а также послевузовское профессиональное образование.

#### **Структура макропоказателей образовательной деятельности**

Аналитическая характеристика состояния образовательной деятельности за период с 2000 по 2008 гг. проведена на базе данных Федеральной службы государственной статистики [2], среди которых наиболее значимыми показателями являются:

- количество высших учебных заведений;
- численность студентов на различных формах обучения;
- количество студентов на 10 тыс. чел. населения;
- соотношение государственных, муниципальных и негосударственных вузов;

- пропорции численности студентов по регионам;
- численность студентов вузов по отраслевой специализации;
- численность профессорско-преподавательского состава вузов;
- характеристики конкурса на вступительных экзаменах;
- объем выпуска, в том числе по группам специальностей;
- численность иностранных студентов и др.

Общероссийская динамика числа высших учебных заведений, осуществляющих образовательные услуги в 2000–2008 гг., характеризуется увеличением их совокупного количества на 14,8%. За рассматриваемый период наблюдался общий рост количества как государственных и муниципальных, так и негосударственных вузов, причем положительная динамика последних была более устойчивой. Это подтверждает востребованность высшего образования среди населения страны как условия получения широких возможностей на рынке труда, достойного уровня заработной платы, освоения профессиональных навыков, которых не дает окончание средних специальных учебных заведений. Следует учитывать, что в настоящее время обсуждаются варианты сокращения числа вузов за счет их объединения и переподчинения.

Общий рост количества студентов за тот же период составил 57,4%, при этом преобладающая часть выпуска специалистов была обеспечена государственными и муниципальными вузами (доля негосударственных — 17%). Симптоматично, что этот рост накладывается на неблагоприятную демографическую ситуацию, характеризующуюся снижением абсолютного числа потенциальных абитуриентов. Можно констатировать, что государственные вузы сохраняют высокий статус дипломов, предлагают более качественные условия обучения благодаря квалифицированному профессорско-преподавательскому составу, развитой материально-технической базе, возможности проведения научных исследований.

Лидером по числу студентов является Центральный федеральный округ (31,8% от общего количества). В первую очередь это определяется более высоким финансовым, инновационным, инфраструктурным и потребительским потенциалом ЦФО. Здесь же наблюдается самая высокая доля студентов негосударственных вузов — 25,5.

Упомянутый выше показатель, характеризующий количество студентов вузов на 10 тыс. населения, в период 2000–2008 гг. увеличился более чем в полтора раза (на 62%), что дает 7,2% среднегодового прироста. Аналогичный показатель, описывающий пропорцию студентов негосударственных вузов, вырос на 175% (в среднем 15,9% за год).

Важным индексом уровня конкретного вуза является структура профессорско-преподавательского состава, в частности, доля специалистов высшей квалификации. Негосударственные вузы за последние 2-3 года превышают государственные по доле специалистов высшей квалификации, причем это преимущество достигается за счет докторов наук (соотношение 21,8% к 12,1% в 2007/08 г.) при примерном равенстве долей кандидатов наук (49,2 и 49,6%). Наблюдаемое увеличение притока преподавателей-совместителей следует оценивать положительно, прежде всего, с точки зрения усиления связей вузов с академической наукой, с одной стороны, и с реальным сектором экономики, с другой.

#### **Динамика привлекательности форм обучения**

Наиболее востребованными являются очная и заочная формы обучения с количеством обучающихся в 2007/08 уч.г. 3572 и 3367 тыс. чел. соответственно, причем с 2000 г. число студентов-заочников выросло в 1,9 раза (в сравнении с 36,1% по очной форме). Весьма показательным, что заочное обучение преобладает в негосударственных вузах, где на него приходится в 2,5 раза больше студентов, чем обучавшихся по очной форме. Тенденция опережающего роста численности студентов-заочников характерна для всего рассматриваемого периода и в большей степени - для специальностей гуманитарного



профиля, не требующих дорогостоящей материально-технической и лабораторной базы.

Отметим также, что наличие учебно-методических комплексов, созданных и отлаженных в ходе преподавания по очной форме, позволяет сравнительно быстро адаптировать эти комплексы и для других форм обучения. Для информационно-экономического образования, в котором значительная доля обучения практико-ориентирована и потому требует тесного взаимодействия с преподавателем, адаптация курсов происходит сложнее, что и подтверждает необходимость внедрения образовательных процессных инноваций, обсуждаемых в предыдущих работах [5].

Необходимо выделить незначительную долю экстерната: 2,5% (155 тыс. чел.) в государственных и муниципальных вузах и еще ниже 1,1% (14 тыс. чел.) в негосударственных вузах. Среди причин такого положения можно назвать сложность получения соответствующих лицензий из-за необходимости подготовки объемного учебно-методического материала.

Двухступенчатая система бакалавриат – магистратура продвигается пока очень медленно. Лишь в негосударственных вузах доля бакалавров (при почти полном отсутствии магистров) достигает 18,3% от общего выпуска, в то время как в государственных вузах совокупная доля магистров и бакалавров в 2007 г. составила лишь 6,5%.

#### **Структура контингента обучающихся**

Прием в государственные и муниципальные вузы за последние годы практически стабилизировался, а в негосударственные — продолжает расти (примерно на 5% в год). Среди причин, обуславливающих выбор абитуриентами специальности обучения, т.е. опосредованно - и будущей профессиональной деятельности, можно назвать желаемый уровень оплаты труда и возможности трудоустройства.

Оценивая годичную динамику конкурса в вузы, можно отметить, что его уровень не претерпевает существенных колебаний, оставаясь в пределах 5-7% отклонений от значений почти 30-летней давности (1,90 чел. на место в 1980 г. и 2,03 чел. на место в 2005 г.).

Отсев студентов на старших курсах крайне мал, что проявляется в доле выпускников, получивших справку о неполном высшем образовании.

Наибольшее количество специалистов в 2007 г. было выпущено государственными и муниципальными вузами по специальностям, связанным с экономикой и управлением (33,6%). Далее следуют специалисты по гуманитарным наукам (16%), образованию и педагогике (12,4%). Доля каждой из остальных специальностей в общем объеме выпуска не превышает 5%. Специальности блока «экономика и управление» наряду с гуманитарными специальностями являются наиболее привлекательными и для лиц, поступающих в негосударственные вузы — доля выпуска по этим 2 группам устойчиво превышает 90%.

Показательно, что за период 1990–2007 гг. в государственных и муниципальных вузах выпуск по специальностям, объединенных кодом «080000 Экономика и управление», вырос более чем в 6 раз. Можно констатировать очевидное перепроизводство специалистов по данному профилю и прогнозировать уже в ближайшее время стабилизацию доли обучающихся в сочетании со снижением приема абитуриентов.

Российские вузы достаточно активно участвуют в конкурентной борьбе на международном рынке образовательных услуг, так, в 2007/08 уч.г. было принято 25,9 тыс. иностранных студентов. Ключевым регионом, на который ориентирована отечественная высшая школа в этом аспекте, являются страны СНГ (17,6 тыс.). Таким образом, Россия продолжает оставаться для их граждан привлекательной страной в плане получения достойного и высокооцениваемого образования.

#### **Применение информационно-образовательных технологий**

Овладение современными информационно-коммуникационными технологиями ста-

ло обязательным в контексте формирования глобальной информационно-экономической среды. Как следствие, и многоуровневый образовательный процесс нельзя рассматривать в отрыве от активного использования информационных образовательных технологий. Их применение должно сопровождаться адекватными изменениями в формах организации, содержании и методиках преподавания учебных дисциплин и потому влияет на весь ход подготовки специалистов.

Среди основных тенденций следует отметить:

- дополнение общей схемы изучения конкретного знания методиками овладения знаниями;
- перемещение акцентов с изучения всех закономерностей предметной области к изучению общесистемных, междисциплинарных и межотраслевых закономерностей,
- сосредоточенность на изучении наиболее характерных методик применений конкретного знания;
- внедрение интеллектуализированных технологий поддержки образовательного процесса;
- переход к открытому образованию, включающему в себя применение открытых информационных технологий, единых международных стандартов, подходов и методик [3].

В этой связи представляет интерес достигнутый уровень использования электронных средств обучения в государственных и муниципальных вузах. Так, число персональных компьютеров в 2007/08 учебном году составило 568,1 тыс. шт. против 536,6 тыс. шт. в 2006/07 г. Большая часть этих средств функционировала в составе локальных вычислительных сетей (409,4 и 384,0 тыс. шт. соответственно) и обеспечивала доступ в Интернет (382,3 и 331,3 тыс. шт.).

Несмотря на увеличение суммарных показателей оснащенности, удельные значения изменились незначительно, и по-прежнему 1 персональный компьютер приходится, в среднем, на 5 студентов очной формы обучения в государственных и муниципальных вузах. Эта характеристика не дает представления о распределении «компьютерного парка» по направлениям обучения, однако свидетельствует об определенных проблемах в части обеспеченности компьютерным фондом.

Приведенные показатели целесообразно сопоставить с масштабами использования информационно-коммуникационных технологий в организациях и на предприятиях, действующих на рынке труда, на который выходит выпускник вуза. Данные статистики позволяют утверждать, что персональные компьютеры используются фактически повсеместно (93,3%), а доступ к глобальным информационным ресурсам имеется у абсолютного большинства организаций (68,7%). С каждым годом растет доля предприятий, имеющих собственные интернет-представительства (19,8%), увеличивается число организаций, применяющих программные средства для автоматизированного решения организационных, управленческих и экономических задач, в частности, для осуществления финансовых расчетов в электронном виде, для управления продажами и закупками, для проектирования и т.д.

### **Заключение**

Современный этап развития экономических отношений в нашей стране сопровождается целым комплексом разноплановых проблем и в сфере образования. Одна из них — это неразвитость рынка специалистов-профессионалов, что приводит к несбалансированности «спроса» на специалистов определенной квалификации и «предложения» со стороны образовательных учреждений. В частности, обнаруживается переизбыток обучающихся по целому ряду специальностей, открытых в значительной части вузов. Этот фактор оказывает негативное влияние на качественные характеристики, среди кото-

---

---

рых приоритетными являются показатели, отражающие степень овладения студентами общекультурными и профессиональными компетенциями.

Одним из конкретных векторов развития российской высшей школы является повышение роли направлений подготовки, интегрирующих достижения нескольких прикладных областей. Наш профессиональный интерес вызывает одно из таких направлений — информационно-экономическое образование. Накопленный опыт позволяет сделать вывод, что высокий уровень компетентности в информационной и экономической областях повышает рейтинг соискателя на кризисном, характеризующимся резким сокращением количества вакансий рынке труда. С позиции работодателя открывается возможность привлекать вместо нескольких сотрудников одного специалиста, сочетающего практические навыки работы в нескольких областях деятельности. Кроме того, в случае углубления кризиса реальностью станет существенное увеличение количества безработных, что приведет к росту общественных потребностей в их переобучении. Такое переобучение с наименьшими затратами может быть реализовано путем использования дистанционных образовательных технологий, активно развиваемых, в частности, и для специальностей информационно-экономического профиля.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Barro R.J. Education and economic growth. [www.oecd.org/dataoecd/5/49/1825455.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/5/49/1825455.pdf)
2. Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб./Росстат. М., 2008.
3. Петров А.Б. Концептуалы нового образования в эпоху ИТ. // *Educational Technology & Society* 8(1) 2005.
4. Федеральный закон «Об образовании» от 10.07.1992 № 3266-1 (в ред. Федерального закона от 27.10.2008 № 180-ФЗ).
5. Меркулина И.А., Никитин А.П. Методы улучшения качества подготовки информатиков-экономистов на основе применения технологий E-learning / Сб. тр. III Российской научно-мет. конф. «Совершенствование подготовки IT-специалистов по направлению «Прикладная информатика» на основе инновационных технологий и e-Learning». М., МГУЭСИ, 2007.

I. Merkulina

#### EDUCATIONAL ACTIVITY ANALYSIS IN CONTEXT OF INFORMATIONAL-ECONOMIC EDUCATION

*Abstract:* A definition of “informational-economic education” has been introduced. The key indices of educational activities in the Russian Federation since 2000 till 2008 have been analyzed. Trends in structure of educational forms and contingent of students have been considered. Attained level of informational and educational technologies application has been investigated.

*Key words:* information and communications technology, higher professional education; indices of educational activities; labour-market; informational-economic education.

## ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ\*

*Аннотация:* В современной экономике роль регионов как субъектов экономической деятельности постоянно возрастает. Невозможность использования общих, унифицированных для России в целом мер проведения реформы требует внесения корректив в ход её осуществления, придания ей региональной направленности. Решение антикризисных экономических проблем во многом зависит от устойчивого развития экономики пищевых предприятий в регионе.

*Ключевые слова:* экономика, предприятия, регион, устойчивость.

В современной экономике роль регионов как субъектов экономической деятельности постоянно возрастает. В России именно в регионах адекватно отражается весь комплекс проблем, характерных для социально-экономического положения страны в целом.

Однако регионы находятся в неравных условиях для обеспечения развития. Региональному развитию способствует эффективное использование преимуществ, связанных со следующими факторами: удобным географическим и благоприятным транспортным положением региона; диверсифицированной структурой экономики; развитой базой энергетики; развитостью и значительным конкурентным потенциалом предприятий перерабатывающих отраслей промышленности; развитой рыночной, промышленной, транспортной и инновационной инфраструктурой; высококвалифицированными кадрами; высоким инвестиционным потенциалом; высоким уровнем концентрации научно-технического потенциала; наличием значительного количества наукоемких и высокотехнологических производств [1].

Региональные конкурентные преимущества охватывают совокупность природных, социально-экономических, научно-образовательных, технических, информационных, культурных и институциональных условий, сложившихся в регионе, отличающих его от других регионов и определяющих долгосрочные перспективы производства в нем товаров.

Сегодня общеизвестно, что развитие любых социальных образований, к которым относится и регион, носит нелинейный, асимметричный, волновой и циклический характер. Поэтому для оценки развития региона так актуальны категории стабильности и устойчивости, контуры которых с большим трудом поддаются обозначению, количественной и качественной идентификации.

Но поскольку современные стандарты устойчивого развития предполагают, что экономика в равной степени должна быть ориентирована не только на производство в настоящем времени, но и на сохранение возможностей для будущего использования потенциала поколениями, то устойчивое развитие региона можно определить как экономически эффективное, социально ориентированное и экологически допустимое развитие социально-экономической системы региона в целом.

Региональные хозяйственные субъекты, производящие товары и услуги, при наличии своих сравнительных преимуществ, конкурируют между собой и с предприятиями других регионов. Их конкурентоспособность поддерживают региональные органы власти, ведущие борьбу на федеральном уровне за предоставление региону более благоприят-

\* © Ушакова О.А.

ных экономических условий для производства. Следовательно, конкурентоспособность регионов в самом общем виде можно определить, как способность региона в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям рынка, реализация которых увеличивает благосостояние региона, страны и отдельных ее граждан в долгосрочной перспективе.

Региональные сравнительные преимущества можно нивелировать региональной промышленной специализацией, которая должна происходить на таких товарах, при производстве которых наибольшие производственные затраты приходятся на те ресурсы, которыми в наибольшей степени наделен регион. Движение промышленных товаров компенсирует ограничения на перемещение ресурсов, что ведет к выравниванию доходов. Таким образом, устойчивость региона представляет собой *процесс долгосрочного планирования развития стратегических отраслей и предприятий региона с возможностью развития регионального потенциала в будущем (рис. 1)*.



Рис. 1. Устойчивость региональной экономики

На современном этапе развития региональной экономики устойчивое развитие региональных пищевых предприятий приобретает особое значение. Выбор пищевых предприятий в качестве активных регуляторов рыночной ситуации не случаен. Их будущее является сегодня наиболее обсуждаемым как в научной литературе, так и на страницах прессы. Отношение к их будущему варьируется в широких пределах – от закрытия как ресурсорасточительного сегмента рынка до желания сделать пищевые предприятия «локомотивом роста экономики» [2].

На наш взгляд, структурная перестройка, происходящая в нашей экономике на фоне финансового кризиса, в ситуации коллапса, когда принципиально новых способов лечения пандемии нет, именно на пищевые предприятия может возложить роль «локомотива», который поможет преодолеть кризис в регионе и создаст мультипликативный эффект для развития смежных отраслей и производств. Это связано также с тем, что вследствие положительной рыночной конъюнктуры, роста долларовой составляющей, ориентации

своей деятельности на насыщение потребительского рынка, специфики конечного продукта (продовольствие), данные предприятия могут обеспечить устойчивое развитие любого региона в долгосрочной перспективе.

Сложившаяся ситуация диктует требования, когда финансы необходимо вкладывать в то, что даст новые деньги и ведет к освоению новых ресурсов. Свободные финансы можно вкладывать в региональную пищевую промышленность, устойчивое развитие которой в современной ситуации перспективно.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Региональное развитие: многоуровневое управление, бюджетная политика и стратегии регионального развития = Regional development: multi-level governance, budgeting policy and regional development strategy: Междунар. конф., 29 марта 2005г./ рос.- европ. центр экон. Политики (РЕЦЕП) и др.; Ред. Басурова Э. – М., 79 с.
2. Завадников А. Два пути // Ведомости №35 (2305). – 2009. – 21 февраля. – С.3.

O. Ushakova

#### PROBLEMS OF MAINTENANCE STEADY DEVELOPMENTS OF THE REGIONAL INDUSTRY

*Abstract:* A role of regions as subjects of economic activities increases In modern economy. The impossibility of use of the general, unified for Russia in a breakage of measures of carrying out of reform demands entering of corrective amendments into a course of its realization, giving to it of a regional orientation. The decision of anti-recessionary economic problems in depends on steady development of economy of the food enterprises in region.

*Key words:* economy, the enterprises, region, stability.

---

---

## РАЗДЕЛ II ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 626.87:23

**Давыдов А.В.**

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ВОДНОГО ХОЗЯЙСТВА\*

*Аннотация:* Целью исследований в статье является обоснование преимуществ использования прямых коммерческих отношений в водном хозяйстве как основного направления совершенствования управления федеральной собственностью водного хозяйства. В статье проанализированы основные недостатки существующей системы управления водопользованием. Особое внимание уделяется вопросам платного водопользования. Рассмотрены финансовые отношения между государством, управляющей компанией и водопользователями. Делается вывод об эффективности схемы финансирования водохозяйственных мероприятий, основанной на коммерческих отношениях между эксплуатирующими организациями и водопользователями.

*Ключевые слова:* Платное водопользование, коммерческие отношения, управляющая компания, концессия.

В настоящее время в собственности государства находится около 97% водных объектов, в том числе около 95% относится к федеральной собственности. В состав основных водохозяйственных фондов включаются: сооружения по водообеспечению, сооружения по сохранению водного фонда, сооружения по защите окружающей среды от вредного воздействия вод, регулирующие и водоотводящие сооружения.

По функциональному назначению основные водохозяйственные системы подразделяются на водохранилища и гидроузлы, каналы, шлюзы, водоводы, инженерные сооружения по защите от негативного воздействия вод, прочие сооружения. Значительное число водохранилищ комплексного использования обслуживает МПР РФ, где проводит работы по восстановлению и сохранению береговых линий и прибрежных полос, а также осуществляет мероприятия по предотвращению вредного воздействия вод и восстановлению ложа водохранилищ.

Для водообеспечения населения и объектов экономики, предотвращения деградации водных объектов и поддержания надлежащего количества воды в них, защиты от негативного воздействия вод в стране созданы и функционируют мощные водохозяйственные системы. В бассейнах крупных рек страны функционирует свыше десятка водохозяйственных систем.

Большое количество водохранилищ в настоящее время остаются бесхозными. Такое же положение многих водохранилищ, находящихся на балансе Министерства сельского хозяйства РФ, особенно объемом от 1 до 10 млн.м<sup>3</sup>. Только 30% водохранилищ имеют специализированные службы эксплуатации.

Многоцелевое и многовидовое использование и особенности водных ресурсов (не-

---

\* © Давыдов А.В.

равномерность распределения во времени и пространстве, возобновляемость, рассредоточенность по водосбору и динамичность, стохастичность и неустойчивость по качеству) требуют проведения трудоемких и дорогостоящих мероприятий, что обуславливает высокую фондоемкость водохозяйственной деятельности [2]. Особенностью водохозяйственных фондов является преобладание в их составе доли пассивных фондов, имеющих наиболее высокую стоимость и длительный срок службы. Ведомственная разобщенность и бесхозность основных производственных водохозяйственных фондов стоит в ряду основных недостатков низкого технического уровня и во многих случаях критического технического состояния водохранилищ. Основная причина сложившегося положения заключается в многозвенности управления водным хозяйством. Особенно это касается вопроса определения прав собственности на водохозяйственные производственные фонды.

При экономическом анализе водного хозяйства необходимо учитывать, что водохозяйственная деятельность является:

а) производственной – включает строительство гидротехнических сооружений, аккумулялирование воды в водохранилищах, создание условий для использования воды в хозяйственных целях;

б) обслуживающей – включает транспортировку воды к потребителям, распределение воды с помощью инженерных сетей;

в) инфраструктурной – включает изучение и оценку водных ресурсов, предотвращение вредного воздействия вод.

Несмотря на то, что водохозяйственное производство не имеет результатом продукт в натуральной форме, оно, подобно таким отраслям, как транспорт, участвует в производственном процессе. В результате водные ресурсы становятся материальным благом и приобретают стоимость, а деятельность, обеспечивающая их создание и доведение до потребителя, относится к сфере материального производства и может рассматриваться как самостоятельная отрасль народного хозяйства. Но водохозяйственные предприятия на сегодняшний день не обладают экономической самостоятельностью и не имеют достаточных условий для коммерческой деятельности. Кроме того, водохозяйственная деятельность связана с использованием важнейших видов природных ресурсов воды и земли, для которых вопрос о собственности не решен на сегодня в полной мере ни законодательно, ни экономически. Наконец, не последний по значимости фактор, заключающийся в том, что специфика рассматриваемой отрасли обуславливает ее монопольный характер, с одной стороны, и социальную направленность деятельности – с другой, что, в свою очередь, предполагает деятельное участие государства в экономике отрасли. Перечисленные факторы значительно усложняют внедрение новых форм управления водохозяйственной деятельностью.

Надежной финансовой основой водного хозяйства является его функционирование за счет введения платы за пользование водными объектами для всех водопользователей. Платность водопользования представляет собой систему экономических взаимоотношений субъектов водопользования, возникающих в связи с подготовкой и обеспечением водой пользователей, восстановлением и охраной водных объектов. Платное водопользование в водохозяйственной деятельности как источник финансирования и фактор стимулирования имеет следующие особенности:

1. Плата за водопользование является эффективным средством обеспечения экономического использования и надежной охраны водных объектов и их ресурсов и в большинстве стран стала неотъемлемым элементом хозяйственного механизма в сфере использования и охраны вод.

2. За счет средств, взимаемых в виде платы за водопользование, в большинстве стран компенсируются затраты водохозяйственных систем. При этом в странах, где вели-



ка доля водопотребления на нужды орошаемого земледелия и водообеспечение сельского населения, указанные затраты компенсируются не в полной мере.

3. Основным расчетным методом определения тарифов на воду является затратный метод в различных его модификациях. Другие подходы используются преимущественно для отдельных отраслей и имеют ограниченное применение.

4. Практически во всех странах средствами, получаемыми от платы за воду, не обеспечиваются потребности водохозяйственного строительства, которое повсеместно осуществляется с использованием государственных субсидий.

5. В развитых странах плата за воду вносится в виде взносов водопользователей на содержание государственных учреждений, осуществляющих оперативное управление государственными водными ресурсами и их использованием в пределах одного или нескольких соседних речных бассейнов.

Согласно Водному кодексу 2007 г. [1], водопользователь уплачивал водный налог (по старым договорам, действовавшим до вступления в силу нового кодекса, т.е. до 1 января 2007 г.) и плату за пользование водным объектом (по договорам, заключенным с 1 января 2007 г.). Однако по сравнению с предыдущей редакцией Водного кодекса перечень платных видов водопользования сократился. Введение платного водопользования направлено на:

- а) пополнение доходной части федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ;
- б) возможность финансирования водохозяйственных программ, направленных на улучшение качества вод, водообеспечения населения и народнохозяйственных объектов, снижение ущерба от подтопления, наводнений и других проявлений вредного воздействия вод;
- в) функционирование водного хозяйства в рыночных условиях на принципах самокупаемости.

Плата за пользование водными объектами поступает в госбюджет. При этом разрывается связь между производимыми затратами в водном хозяйстве и инвестициями в него. Накапливаемые в бюджете средства обезличиваются, и лишь малая их часть направляется на проведение мероприятий на водном объекте. Зарубежная практика свидетельствует о том, что наиболее эффективным является взимание платы за пользование водным объектом в виде взносов на проведение водохозяйственных и водоохраных работ и содержание эксплуатирующих организаций.

В настоящее время функционируют государственные ведомства различного уровня, бассейновые водохозяйственные управления, территориальные органы управления водным хозяйством, а также органы, эксплуатирующие различные водохозяйственные объекты. Но из-за их различной ведомственной подчиненности существующая система управления не решает всех стоящих перед ней задач.

Реформирование управления федеральной собственностью и водохозяйственной деятельностью требует создания новых организационных форм. Эти формы должны обеспечивать единство в проведении водохозяйственной политики, применение экономических методов управления, самостоятельность в управлении и организации производства, выполнение договорных обязательств.

Принципам развития новых отношений в сфере водообеспечения в условиях рыночной экономики в наибольшей степени отвечает акционерная форма организации деятельности, способная привлекать и соединять средства акционеров, формируя из них крупный инвестиционный капитал, позволяющий восстанавливать и развивать водохозяйственные системы. Однако реформу можно начинать и с менее масштабных форм организации водохозяйственной деятельности в рыночных условиях, которые могут быть развиты на базе существующих структур.

Наиболее эффективной является схема корпоративного управления использованием и охраной водных ресурсов со стороны водопользователей, которые осуществляют и финансирование. Механизм предполагает участие трех субъектов: водохозяйственной управляющей организации, водопользователей и государства. В этом случае государство передает водные объекты в концессию бассейновым объединениям. Во всем мире концессии являются эффективным способом организации государственно-частного партнерства (ГЧП) в целях привлечения частных инвестиций в государственный сектор экономики [3]. Концессия (в водном хозяйстве) - это договор передачи права пользования принадлежащего государству водного объекта или его части на определенный срок заинтересованному инвестору [4]. Компания осуществляет на своей территории все виды водохозяйственной деятельности, необходимые для охраны вод и удовлетворения потребности в них водопользователей, включая оценку водных ресурсов, регулирование стока, контроль сброса загрязняющих веществ и водозабора, предотвращение наводнений и подтоплений и др.

Основой взаимоотношений между управляющей компанией и водопользователями становятся контрактные отношения. Степень надежности финансирования водохозяйственных работ при такой схеме высока, так как даже в случае неплатежеспособности отдельных водопользователей часть средств поступит всегда. Кроме того, наличие договорных отношений с водопользователями позволит применять к ним санкции вплоть до ограничения водопользования. Надежность финансирования, присущая такой схеме, является постоянно действующим фактором, эффективность которого будет возрастать по мере стабилизации экономики в целом и финансового состояния водопользователей, в частности.

Источником доходов управляющей компании является выручка от реализации результатов производственной деятельности. Основной вид деятельности компании – распределение водных ресурсов водного объекта всем водопользователям, с которыми у нее заключены договоры водопользования. В водном хозяйстве предприятия, осуществляющие первичное распределение водных ресурсов и их подготовку для первичного распределения, фактически этой водой не пользуются. Иными словами, это не водопользование, а «вовладение» [5]. Доходы компании формируются за счет платы за пользование водным объектом. Выделяются два уровня экономических отношений водохозяйственных эксплуатирующих организаций:

а) отношения с водопользователями, регламентируемые на уровне межотраслевых экономических отношений (регулируются платой за все виды использования водного источника, вносимой водопользователями);

б) отношения производственных организаций по вертикали (с вышестоящими органами управления и с государством) - регламентируются отчислениями от доходов.

Функция государства в этом случае ограничивается изъятием в виде налога некоторой части средств, которые затем используются преимущественно для кредитования и субсидирования нового водохозяйственного строительства, а также для компенсации водохозяйственным организациям недополученных средств в случае предоставления государством льгот по плате за воду отдельным категориям водопользователей. Система и объемы платежей за пользование водными объектами должны покрывать затраты на реализацию мероприятий по устойчивому воспроизводству водных ресурсов.

Таким образом, реализация данного механизма позволяет:

- создать правовую основу для осуществления водохозяйственными предприятиями производственного контроля водопользования;

- упростить систему пересмотра ставок платы за пользование водными объектами с целью приведения их в соответствие с реальными затратами;

---

---

- предотвратить расходование средств, получаемых от платы за пользование водными объектами, на цели, не связанные с водным хозяйством.

Переход на прямые коммерческие отношения между водопользователями и водохозяйственными управляющими организациями является выгодным решением в ходе реформирования управления федеральной собственностью водного хозяйства в современных условиях. Управляющая компания становится хозяином и менеджером водного объекта. Исключается бесхозность водохозяйственных систем. А надежность предлагаемых схем финансирования, включая государственную поддержку низкорентабельных производств, исключает ситуации нехватки средств для осуществления необходимых мероприятий на водном объекте.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Российская Федерация. Законы. Водный кодекс Российской Федерации: [официальный текст: введен в действие с 1 января 2007 г.]. М.: Экзамен, 2008. 62 с.
2. Безднина С.Я., Быстрицкая Н.С. Концепция экологически безопасного и экономически эффективного функционирования систем водопользования в агропромышленном комплексе / РАСХН. ГНУ ВНИИ-ГиМ. М., 2001. 61 с.: ил.
3. Варнавский В.Г. Концессионный механизм партнерства государства и частного сектора. Серия «Научные доклады: независимый экономический анализ», № 146. М.: Московский общественный научный фонд, Институт мировой экономики и международных отношений РАН, 2003. 270 с.
4. Сосна С.А. Концессионные соглашения. Теория и практика. М.: «ООО Нестор Академик Паблицерс», 2002. 251 с.
5. Шейнин Л.Б. Государственное управление природными ресурсами и плата за их использование. / М.: Российский научный фонд, 1994. 88 с.

A. Davydov

#### IMPROVEMENT OF THE FEDERAL WATERWORKS PROPERTY MANAGEMENT

*Abstract:* The goal of the research in the article is substantiation of advantages that can be achieved from the implementation of the direct commercial relations in water management. The main shortcomings of the existing water-use management are analyzed in the article. A great attention is paid to the chargeable water-use. The financial relations between the State, a managing company and water users are considered. It is concluded that the water management financing scheme based on the direct commercial relations between managing companies and water users is more preferable.

*Key words:* chargeable water use, commercial relations, managing company, concession.

## ОБЗОР ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ КЛАСТЕРОВ\*

*Аннотация:* В статье рассматривается практика использования международного опыта по созданию в промышленности кластеров, что может способствовать стабилизации экономики и обеспечить ее переход на инновационный путь развития. С этой точки зрения изучение стратегии кластеризации экономики, которая используется развитыми странами, представляет как теоретический, так и практический интерес.

*Ключевые слова:* конкурентные преимущества, кластер, конкуренция, промышленность.

Современное развитие экономических отношений в мире и в рамках отдельных стран требует постоянного сравнения характера производственных потенциалов и качества выпускаемых товаров, оказываемых услуг. Такая необходимость обусловлена общими тенденциями процесса глобализации, в которых возрастает значимость такого стратегически важного показателя деятельности современного хозяйствующего субъекта и государства в целом, как международная конкурентоспособность.

Международные конкурентные преимущества стран, как правило, концентрируются в определенных отраслях, а точнее, отраслевых группах, или «кластерах».

Особенностью оценки конкуренции на кластерном уровне является возможность объективного анализа инновационной составляющей деятельности предприятий различных отраслей в условиях ограничения масштабов деятельности и ресурсов, необходимых для реализации этой деятельности.

За последнее пятидесятилетие в мире произошли кардинальные технологические изменения, благодаря которым внедрены новейшие технологии, взаимодействующие между собой (микроэлектроника, нанотехнологии, телекоммуникации, компьютеры, мобильные устройства, биотехнологии и т. п.). Эти технологии предполагают использование новых форм организации инновационных процессов. Не случайно во многих странах кластерный анализ (подход) стал активно использоваться при формировании и осуществлении национальной промышленной политики. Кластерный подход позволяет еще более эффективно взаимодействовать частному сектору, государственным органам, торговым объединениям, исследовательским и образовательным институтам в инновационном процессе. Кластерный подход может послужить основой для налаживания долгосрочного сотрудничества между представителями предпринимательской сферы и государства с целью нахождения путей для эффективной реализации существующих инвестиционных возможностей и необходимых мер государственной политики [1, 123].

Во многих индустриально развитых странах есть множество примеров, демонстрирующих высокое социально-экономическое значение кластеров. В некоторых странах Европы сформированы ключевые промышленные кластеры, как например в Германии (химическая и машиностроительная отрасли) и Франции (производство продуктов питания, косметики) в 50-60х гг. целые отрасли стали взаимодействовать внутри кластеров, способствуя мультипликативному эффекту в отношении увеличения рабочих мест и обмена технологий в национальной экономике.

История развития кластеров как зон высокой концентрации экономической деятельности хозяйствующих субъектов в том или ином регионе уходит далеко в прошлое, как

\* © Наджафов В.Н.

---

---

например кластер строительства морских судов в Голландии. Автомобильные кластеры возникли почти одновременно с зарождающейся автомобильной промышленностью. В США хорошо известный пример - Детройтский автомобильный кластер, который образовался вокруг трёх крупнейших американских гигантов автомобилестроения: «Дженерал Моторс», «Форд», и «Крайслер». Детройт также известен своей автомобильной выставкой, которая способствует инновационному развитию автомобильного кластера США [1, 138].

В Дании проведенная за ряд лет работа по исследованию и внедрению экономически перспективных организационных форм вывела страну на лидирующие позиции в мире по кластеризации экономики. В этой стране сегодня успешно функционируют 29 ведущих кластеров. Больше всего в Дании развита сельскохозяйственная отрасль и поэтому создание кластеров на ее основе носит закономерный характер.

Помимо сельскохозяйственного, в Дании развиваются и другие кластеры. Примером может служить телекоммуникационный кластер *NorCOM*. В рамках этого кластера осуществляются различные разработки и производство оборудования для связи и навигации, оборудования для мобильной связи, беспроводных устройств. Кластер беспроводных технологий и коммуникаций располагается на северо-западе Дании вблизи города Альборга. Кластер состоит из более чем 40 фирм и исследовательских центров, действующих в сфере беспроводных телекоммуникаций. Предыстория кластера началась с одной фирмы, добившейся успехов в области морской связи в 1970-х гг. Позже росту кластера способствовало образование компании *Nordic Mobile Telephony system*. В начале 1990-х несколько местных предприятий, проводя совместно венчурные исследования, стали разрабатывать прототипы современных мобильных телефонов наряду с мировыми лидерами в этой отрасли и добились в этом большого успеха.

В Италии формой интеграции предприятий являются индустриальные округа (ИО). Итальянская кластерная модель - это более гибкое и лояльное сотрудничество предприятий любого масштаба. Ученые полагают, что для ускорения инновационного развития экономики кластерная форма организации производства наиболее удобна. Из общего числа фирм, а их в Италии около 3,5 млн., около 3 % считается крупными, на каждом из которых задействовано от 1 тыс. и более работников. В 2009 г. в Италии насчитывается около 200 ИО, в которые входят около более 50 тыс. фирм с числом работников 570 тыс. чел., а с учетом производственной кооперации в ИО функционируют более 800 тыс. малых и средних предприятий.

Предприятия ИО, наращивая свою технологическую базу, переходят к освоению других регионов. Предприятия, которые раньше производили обувь, осуществляют выпуск оборудования для ее производства. К выпуску оборудования для производства упаковки и консервов перешли компании, которые ранее занимались переработкой овощей, фруктов [4, 87].

Индустриальный округ представляет собой скопления малых и средних фирм (МСФ) вокруг конкретного села или небольшого города, у подножия гор или вдоль автомагистрали либо морского побережья. Количество таких фирм в индустриальном округе может варьироваться от нескольких десятков до сотен или тысяч. А общее число фирм, входящих в индустриальные округа по стране составляет около 50 тыс. предприятий, на которых трудятся более 500 тыс. чел. Если учесть еще все фирмы, которые находятся на территории ИО и так или иначе связанные с ними, то число может достигать до 1 млн. МСФ. Соответственно, численность работников на них колеблется в пределах от 3 до 5 млн. человек. Известно, что малые предприятия заполняют на рынке ниши, еще не занятые крупными компаниями. Тем самым малые предприятия создают рабочие места, наполняя местные рынки и способствуя развитию гигантов. Малые предприятия, бла-

годаря взаимодействию и кооперации с крупными предприятиями, имеют возможность представлять свою продукцию на внешних рынках.

Результатом таких выходов на рынки является то, что малые и средние фирмы экспортируют около 40% своей продукции. В основном, существенную долю (около 40%) составляют предприятия, численность работников которых составляет менее 300 человек, а 25% национального экспорта – предприятия с числом работающих менее 100 человек. Большинство из таких малых и средних фирм активно сотрудничает с иностранными компаниями, что может служить показателем способности выходить на международные рынки и высокий технический уровень, так как значительная часть экспортного товара направляется в развитые страны. То есть индустриальные округа позволяют малым предприятиям эффективно развиваться.

Многие предприятия Италии занимаются производством узкой номенклатуры продукции, представленной в большинстве стран мира. Можно привести пример двух кластеров Пьемонти и Стрениа, объединяющих более 300 предприятий по выпуску клапанов, вентилях кранов и производящих продукции на общую сумму в 30 млрд. евро. Эти фирмы поставляют оборудование для кластера машиностроения, который представлен двумя группами из 30 предприятий. А у подножия Г. Монблан сосредоточено около 1200 фирм текстильного кластера по производству ткани из кашемира, пошиву одежды.

Ключевым преимуществом малых, особенно семейных ремесленных, фирм является относительная дешевизна затрат на управление: небольшие масштабы производства делают его обозримым, позволяют вести контроль без особых затрат. В индустриальных округах это преимущество сохраняется, поскольку фирмы увеличивают объем выпускаемой продукции и повышают ее качество, оставаясь мелкими. Факторы, которые способствуют такому росту, отчасти обусловлены самой территориальной компактностью округа.

Кроме округов, в Италии получили развитие другие формы кластерного подхода. Так, для поднятия слабых регионов страны, которыми являлись Сицилия и Сардиния, был использован опыт создания «Силиконовой долины» в США. Основой для развития стала фирма ST Microelectronics. К участию были привлечены университет Stanford, компания HP (Hewlett Packard). В начале 1980-х гг. компания ST совместно с различными университетами создали программы перспективных направлений для обучения молодых специалистов и курсы переподготовки для работников предприятий.

Благодаря освобождению островов от налогов в 1998 г., предприятия смогли сократить издержки по зарплате более чем на 30%. Также увеличилось количество работников компании на 2 тыс. человек, образовалось около 200 фирм по производству электронных компонентов, крупными инвесторами в регионе стали такие гиганты, как Nokia, Canon.

Основной компанией в Сардинии стала компания Tiscali, благодаря которой Интернет-технологии получили еще большее развитие, а научными разработками занимался исследовательский центр Carlo Rubbia.

В Италии роль государства в поддержке производителей конкурентоспособной продукции очень высока: оно обеспечивает скидки на экспорт, выдачу гарантий для получения кредитов, привлечение инвесторов, консалтинг. Благодаря всему этому Италия стала сильнейшим европейским производителем конкурентоспособной продукции.

Особенностью становления и развития конкурентоспособности экономики Италии стало гармоничное развитие кластеров в рамках единой государственной экономической политики в области промышленного производства.

Страны Европейского союза приняли шотландскую модель кластера, при которой ядром такого совместного производства становится крупное предприятие, объединяющее вокруг себя небольшие фирмы.

Ученые США раньше других занялись исследованием развития региональных экономик, а самым известным как в США, так и за их пределами, разработчиком кластерного подхода является известный ученый Майкл Портер. Задача по формированию и укреплению региональных инновационных кластеров была включена в число важных национальных приоритетов в докладе Совета по конкурентоспособности 2001 г.

Многие штаты, города представили свои предложения по созданию кластеров. Одним из ярких примеров кластера является «Силиконовая долина», где занимаются созданием высокотехнологичного оборудования, программного обеспечения. В этом кластере трудятся более 2 млн. человек.

В США созданы комиссии по поддержке создания кластеров. Комиссия распределяет доли участников кластеров, помогает преодолевать различные бюрократические и финансовые трудности. Создание кластера происходит за счет средств штата, на территории которого функционирует кластер. Характерным для американских кластеров является то, что они участвуют в глобальной конкуренции. В США ведутся различные исследования кластерных комплексов для определения целесообразной структуры создаваемого кластера. В ходе проведения исследований интенсивности взаимосвязей между отраслями, кластерами, секторами кластеров были выделены 23 производственные кластерные группы, объединенные в 4 блока, в которых было объединено до 116 секторов-участников; в них входили от 80 до 102 тыс. предприятий с количеством занятых от 38 тыс. до 4,5 млн. чел. Добавленная стоимость некоторых предприятий достигала 324 млрд. долл.

Для выявления сильных и слабых сторон региона с позиций будущих кластеров на первоначальном этапе необходимо проанализировать ситуацию по нескольким направлениям: определить количество участников (работников, учреждений), задействованных в данном секторе предполагаемого кластера; выявить соотношение расходов и доходов во всем технологическом процессе: от поставки сырья до реализации продукции; выявить удельный вес локальных секторов в кластере, регионе, стране; определить темпы роста кластера.

Примером применения подобного анализа может служить штат Аризона, где была разработана программа экономического развития. Непосредственное участие в разработке данной программы принимал М. Портер. Результатом программы стало определение модели 9 кластеров. Были разработаны карты размещения мощностей, перспектива развития кластеров и методы достижения результатов.

Наличие специализированной рабочей силы является очень важным фактором в эффективном функционировании кластера, поэтому специализированному обучению кадров предприятий кластеров уделяется очень большое внимание.

Производство кластеров США экспортоориентировано. Предложения производителей внутри кластера предопределили лидирующие позиции субъектов экономики США в высокотехнологичных отраслях промышленности на мировых рынках. Основная масса предприятий кластера расположена в одном регионе и максимально использует его природный, кадровый потенциал. В структуре развития кластеров происходит объединение действующих систем с новыми программами, стратегиями, но существуют и общие способы проведения исследования и экономического анализа территории локализации, привлечения высококвалифицированных специалистов и профессиональных работников, привлечения инвестиций.

«Страна восходящего солнца» - Япония добилась колоссальных успехов в производстве высокотехнологичной продукции. Как известно, японские фирмы являются «законодателями мод» в сфере производства бытовой техники, теле-, аудио-, видео- и фотоаппаратуры; электронных компонентов: микросхем, чипов памяти. Также Япония первой

в мире произвела автомобиль с гибридным двигателем, работающим на биотопливе.

Кластерный подход был применен на острове Хоккайдо. Здесь получили распространение не только промышленные кластеры, но и одна из разновидностей форм кластера как технополис (и технопарки как форма, меньшая по масштабу). Концепция технополисов была утверждена законодательно. Темпы роста товарооборота высокотехнологичной продукции в технополисах гораздо выше, чем в отдельных предприятиях по стране.

В создании технопарков участвовали не только заинтересованные предприятия, но и правительственные организации, научно-исследовательские институты. Одним из важных генерирующих центров стал университет города Саппоро. Университет обладает мощной научно-исследовательской базой. В 1998 г. в г. Саппоро был создан центр взаимодействия научных и образовательных учреждений, правительства, индустриальных отраслей экономики, в задачи которого входило проведение деловых встреч для заключения сотрудничества, проведение совместных исследований и производство продукции, оказание консалтинговых услуг, переподготовка и повышение квалификации предпринимателей.

Для развития были выбраны следующие направления: строительство жилых домов, телекоммуникации и связь, производство медицинского оборудования, экологическая безопасность. До января 2007 г. им реализовано более 120 государственных проектов.

У Финляндии есть богатый опыт внедрения и функционирования промышленных кластеров, особенно в лесной промышленности (используемые примеры, если иное не отмечено отдельно).

Долгосрочная программа, направленная на развитие лесного кластера, акцентировалась на интеграции лесного хозяйства с другими этапами технологической цепочки, такими, как производство, сбыт, маркетинг. Ключевыми задачами программы являлись налаживание тесного сотрудничества между научно-исследовательскими учреждениями, повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий в сфере производства оборудования для лесопереработки. По территориальному охвату программа носила национальный уровень.

Промышленность Финляндии в настоящее время полностью кластеризована. При составлении министерством торговли и промышленности Национальной промышленной стратегии были проанализированы перспективные отрасли, в которых присутствовал устойчивый экспорт и приток внешних инвестиций. Приоритетными являлись сферы энергетики, телекоммуникаций, строительства, здравоохранения, химии, лесного хозяйства, экологии, транспорта. Результатом работы, проведенной в течение десяти лет, стал рост экономики Финляндии благодаря высокотехнологичным отраслям и кластерам.

Анализ, проведенный Институтом исследования экономики Финляндии (ETLA) показал, что сильными кластерами являются телекоммуникационные технологии и лесной комплекс. На Финляндию в настоящее время приходится около 10% от мирового экспорта деревообрабатывающей продукции, а также более 20% экспорта бумаги. Компании, которые занимаются деревообработкой, обладают одним из самых высоких уровней производительности труда в промышленности на внутреннем и внешнем рынке [2, 27].

В Финляндии очень сильно развит телекоммуникационный кластер. Ярким примером является корпорация Nokia, выпускающая мобильные телефоны, а также оборудование для мобильной связи. Основная часть продукции кластера выпускается компанией Nokia. В кластере создана эффективная система образования, система развития инновационных технологий, сеть связанных производств и услуг и прочие обладают самостоятельной ценностью и формируют условия для развития устойчивых конкурентных преимуществ. Темпы развития данного кластера прогнозируются на уровне около 8% в год



---

---

вплоть до 2015 г. В кластере вокруг Nokia сосредоточено около 100 компаний, которые специализируются на выпуске микросхем и программном обеспечении.

Стабильными в Финляндии являются энергетический, машиностроительный, лесной и металлургический кластеры. В последние годы идет работа над развитием кластера здравоохранения. По степени развития к латентным относятся строительный и продовольственный кластеры.

В создании производственных и исследовательских центров в Финляндии приняли участие известные транснациональные компании, такие, как IBM, Microsoft, Siemens, Sony, которые ориентировались на использование преимуществ высококвалифицированной рабочей силы, на взаимодействие и совместное использование создаваемых инноваций в финских кластерах. Развитию кластеров в Финляндии способствовал высокий уровень взаимодействия участников кластеров, в том числе и правительства страны. Можно отметить интересный парадокс: эффективное развитие производства продукции с высокой добавленной стоимостью и активные инновации происходили в секторах, испытывавших недостаток природных ресурсов. Отсутствие собственных энергетических ресурсов стимулировало поиск и разработку энергоэффективных технологий, кластера стали основой для увеличения объемов экспорта продукции металлообрабатывающей, химической промышленности, существенного повышения качества переработки сырьевых ресурсов.

Германия развивает высокотехнологичное производство, в котором важную роль играют научно-исследовательские организации. Финансирование промышленных кластеры получают из федеральных и местных источников.

В Германии функционируют 3 из 7 мировых кластеров высоких технологий, находящиеся в городах Гамбург, Мюнхен и Дрезден. Немецкие кластеры являются одним из лидеров в создании высоких технологий и инновационных систем. Учитывая, что территориально страна поделена на федеративные земли, каждая из них формирует собственную экономическую политику развития, создает кластеры, разумеется, не в ущерб общенациональным интересам. В Германии рынок труда, взаимодействие предпринимателей и представителей научных организаций регулируется законодательством.

Кластерные инновационные разработки ориентированы, прежде всего, на такие отрасли, как химия, машиностроение, автомобилестроение. Что касается автомобилестроения, то благодаря кластерам технические характеристики двигателей, производимых компанией BMW, являются передовыми, что подтверждается первыми местами в различных автомобильных рейтингах. В разработке инноваций для них активное участие принимают исследовательские центры, государственные учреждения и иностранные специалисты [5, 203].

Мюнхен известен кластером биотехнологий. Большую роль в развитии биотехнологических исследований и производства в Мюнхене сыграла фармацевтическая компания Boehringer Mannheim (сегодня - Roche Diagnostics). Но биотехнологическим регионом Мюнхен стал благодаря наличию большого числа исследовательских организаций. Мюнхенский центр является лучшим среди трёх центров благодаря работе Технического университета и ряда других институтов. Немаловажную роль в этом сыграли государственные органы. Также необходимо отметить, что в Мюнхене есть квалифицированные кадры для работы в этих кластерах.

Центр в Гамбурге занимает второе место благодаря развитию инновационных предприятий в телекоммуникациях и мультимедийных разработок. Последний в этом ряду - центр в Дрездене. Его участниками являются технологический центр, компании, производящие микросхемами и фотокамеры. Ведущий разработчик и производитель компьютеров, электронных компонентов, компания AMD (США) организовала предприятия по

выпуску полупроводников.

В Великобритании в начале 1990-х гг. прошлого столетия была сформулирована прогнозная технологическая программа, основой которой послужил смешанный секторально-кластерный подход. Результатом программы стала успешная деятельность регионов Великобритании на протяжении 10 лет с 1992-2002 гг. в сфере производства электроники, автомобилей и комплектующих, медицинских препаратов, продовольственных продуктов.

Район г. Ньюпорт известен электронным кластером. В кластер вошли крупные иностранные компании из Японии, США. В экономике Уэльса развито производство автомобилей, электроники, разработка информационных технологий, телекоммуникаций. Благодаря развитию электронной промышленности появилась инфраструктура электронной отрасли, стала осуществляться подготовка кадров. За 12 лет (1994- 2006 гг.) работы в кластере компании с мировым именем провели переориентацию и переподготовку персонала, обеспечивая его высокий профессионализм [6]. Кластер нацелен на реализацию трёх ключевых программ: повышение квалификации, взаимодействие промышленных предприятий с университетами, повышение конкурентоспособности малых и средних фирм.

В Англии, в районе Кембриджа функционирует инновационный кластер, в котором работают более полутора тысяч компаний с численностью работников около 40 тыс. чел. Предприятия выпускают широкий спектр оборудования, необходимого для проведения научных исследований: измерительная техника, печатающие устройства, программное обеспечение.

Успешно ведет деятельность и Оксфордский технологический центр, создавший за 3 года с 2002 по 2005 гг. два десятка венчурных компаний, координируемых корпорацией Isis, которая обеспечивает интеграцию научных разработок университета Оксфорда. Акции некоторых компаний кластера высоко котируются на бирже, чему способствует государство, стимулируя университеты получать прибыль от реализации инноваций.

Систематизированные в статье данные о развитии кластеров в различных государствах позволяют утверждать, что развитие кластеров в различных регионах имеет дифференциальный характер. Различия определяются историческими, демографическими, географическими особенностями развития государств. Технологический разрыв в развитии отраслей различных стран не отражается на конкурентоспособности кластеров, потому, как их развитие происходит лишь на инновационной основе, развитой в конкретной отрасли. Таким образом, сравнение кластеров различных государств зачастую невозможно, так, например, технологически развитая Америка не сможет состязаться с высокоразвитой отраслью энергетики России. В Германии развиваются машиностроительные кластеры, которые не могут соперничать с кластером производства лекарственных препаратов в Израиле. Кластеры предопределяют точечные превосходства одних стран над другими. С другой стороны, культивирование идей развития кластерного подхода в экономическом развитии отраслей представляется интересным.

Таким образом, опыт стран, внедривших кластерный подход в той или иной форме, вывел их на новую ступень экономического развития. Выпускаемая продукция является конкурентоспособной во всем мире. Достижения высокотехнологичных кластеров используются во многих странах в различных сферах. Интеграция правительства, исследовательских организаций и предприятий позволяет эффективно реализовывать потенциальные возможности экономики страны. А глобализация, как фактор современных межгосударственных взаимоотношений, усиливает взаимообмен новыми технологиями, инновациями, тем самым сделав возможным использование их обычными потребителями.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.

1. Бухвальд Е. Укрупнение регионов: перспектива или суррогат реформирования федеративных отношений // Федерализм. 2004. 345 с.
2. Грачева М.В. Инновационная деятельность в промышленности: теория и практика в странах рыночной экономики и инновационные опросы российских предприятий. М.: ИМЭМО РАН, 2004. 248 с.
3. Портер М. Конкуренция: Учеб. пособие: Пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 450 с.
4. Сагал Д. Управление инновациями М.: Мегapolis – Контакт 2003. 360 с.
5. Фримен Х. Инновационный бизнес М.: Наука 2002. 325 с.
6. www.expert.ru – электронный журнал Эксперт.

V. Nadjafov

#### THE REVIEW OF INTRODUCTION OF FOREIGN CLUSTERS

*Abstract:* The article considers the practice of international experience concerning the clusters in industry, which can stimulate the stability of economy and provide its transition to the way of innovation development. From this point of view the strategy research of clusterization of economy which is used by the developed countries appeals both theoretical and practical interest.

*Key words:* competitive advantage, competitiveness, industry, cluster.

## ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В СФЕРУ ПРОИЗВОДСТВА И СБЫТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ, ГАЗА И ВОДЫ\*

*Аннотация:* В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с проблемными моментами в оценке рисков инвестирования в сферу производства и сбыта электроэнергии, газа и воды. Данная проблема рассматривается в соответствии со спецификой рисков, возникающих в процессе инвестирования в предприятия по производству и сбыту электроэнергии, газа и воды. Особый акцент делается на оценке рисков, связанных с факторами времени реализации проектов и инфляцией, поскольку именно эти факторы в большей степени влияют на рискованный характер инвестиций в предприятия по производству и сбыту электроэнергии, газа и воды

*Ключевые слова:* риск, инвестиции, инвестиционный проект, временной лаг, инфляция, денежные потоки.

### Введение

В настоящее время существует проблема оценки рисков инвестирования в сферу производства и сбыта электроэнергии, газа и воды.

Данная проблема является важной по ряду причин.

Во-первых, Российская Федерация является одним из крупнейших в мире производителем различных видов энергии, газовая сфера России является ведущей отраслью экономики, а по потреблению воды, как питьевой так и технической, страна занимает первое место в мире.

Во-вторых, такое положение дел, объясняет тот факт, что на территории Российской Федерации, в ее различных субъектах, находится несколько тысяч предприятий, специализирующихся в сфере производства и сбыта электроэнергии, газа и воды. При этом последние события, авария на Саяно-Шушенской ГЭС, показывают, что данная отрасль российской экономики нуждается в системных изменениях, в первую очередь, направленных на обновление основных фондов, оборудования, контролирующих приборов, передающих магистралей и т.д.

В-третьих, от того насколько быстро и в каких объемах данная проблема будет решаться, во многом, зависит социальная стабильность в обществе, поскольку электро-, газо-, водоснабжение общественных и жилых зданий является необходимым условием для их нормального функционирования, а бесперебойное снабжение данными видами ресурсов промышленных объектов обуславливает успешное и динамичное экономическое развитие России.

Вместе с тем инвестирование является, прежде всего, экономическим процессом, который неразрывно связан с достижением определенного уровня экономического эффекта от вложения средств в инвестиционный проект. Инвестор всегда будет стремиться к повышению получения прибыли от инвестиций, снижению инвестиционных рисков.

Поскольку анализируемые сферы экономики являются потенциально рискованными как с техногенной, так и с экономической точек зрения, вопрос об оценке инвестиционных рисков, возникающих в процессе инвестирования в сферу производства и сбыта электроэнергии, газа и воды, имеет первостепенное значение для привлечения инвесторов в данную сферу российской экономики.

\* © Пронин Н.А.

---

---

### **Анализ проблем, возникающих в процессе оценки рисков, в сфере производства и сбыта электроэнергии, газа и воды**

Безусловным является тот факт, что в современных экономических условиях именно инвестиции являются основой развития российской экономики и именно они, а точнее их объемы, эффективность их использования, определяют успех или неудачу той или иной отрасли промышленности, предприятия, фирмы

Происходящие в российской энергетике, газовой, коммунальной сферах масштабные изменения обусловили появление новых групп рисков, без учета которых невозможна эффективная деятельность электроэнергетических компаний. Остановимся на некоторых из них.

Первая группа это финансовые риски, которые связаны с недостаточным опытом привлечения инвестиций, управления финансами со стороны менеджмента компаний по производству и транспортировке энергии, газа и воды. В этом смысле большое значение имеют топливные риски, связанные с ценой на топливо, в том числе и на мировых рынках, а также риски, связанные с инфляцией, что ведет к удорожанию инвестиционных проектов уже в процессе их реализации.

Вторая группа факторов это технические риски, когда выход из строя оборудования снижает прибыль компании, что автоматически снижает прибыль инвесторов

Третья группа рисков связана с нестабильностью нормативного обеспечения деятельности компаний по производству и распределению энергии, газа, воды, когда повышение налогового бремени, тарифов, также снижает доходность компаний, уменьшает прибыль инвесторов.

Все эти риски необходимо учитывать в процессе оценки инвестиционного проекта, однако важнейшим из возможных рисков является финансовый риск, который важен сам по себе и кроме того может являться следствием наступления иных рисков (технических, связанных с деятельностью государства и т. д.)

Проблему инвестиционных вложений в сферу энергетики рассматривает С.Э. Курбатов в работе «Риски инвестирования в электроэнергетике и методы их оценки», который предлагает оценивать риски инвестирования в сфере энергетики на основе метода расчета среднеквадратичного отклонения результативных показателей, расчета коэффициента вариации, расчета  $\beta$  – коэффициента [5, 40].

Проблемам оценки рисков инвестирования в энергетику на основе модели CAPM посвящена работа М.В. Лионозова «Риск менеджмент и использование его инструментов в энергетике», в которой основное внимание уделяется рискам, связанным с процессами реформирования отрасли и оценивать риски в энергетике предлагается на основе классической теории риск – менеджмента [7, 46].

П. Л. Дроновский ставит в работе «Экспертные методы оценки рисков в энергетике» вопрос о необходимости упрощения подходов к оценке разнородных рисков в деятельности компаний, и предлагает использовать для этой цели метод экспертов [4, 18].

В работах таких авторов как И. И. Левина, В. П. Мельника, Д. И. [6; 8] и др. также рассматриваются проблемы оценки рисков на предприятиях энергетической сферы на основе математических методов и моделей, используемых в риск – менеджменте.

Вместе с тем, данные подходы не вполне отвечают специфики рассматриваемой отрасли промышленности, поскольку являются чисто математическими и не учитывают такие проблемы инвестирования как:

а) Специфичность временного периода инвестирования, когда реализация проекта может осуществляться в течение нескольких лет.

б) Длительность инвестиционного процесса на предприятиях по производству и сбыта электроэнергии, газа и воды, обуславливает необходимость учета инфляции, кото-

рая неизбежно будет влиять на уровень вложений в проект и экономический эффект от проекта.

в) В данных методиках не раскрыта сущность оценки факторов риска отдельного конкретного проекта, который может быть реализован в сфере производства и сбыта электроэнергии, газа и воды.

Таким образом, исследуемая сфера экономики является специфическим объектом риск-менеджмента в силу ее особой социальной значимости, масштабности проектов, технической насыщенности. Все это требует особых подходов к оценке инвестиционных рисков в сфере производства и транспортировки электроэнергии, газа и воды.

#### **Теоретико-методологические подходы к оценке рисков, возникающих в процессе инвестирования в предприятия по производству и сбыту электроэнергии, газа и воды**

Принимая решение об инвестициях денежных средств в проект в сфере производства и сбыта электроэнергии, газа и воды, необходимо учитывать такие ключевые факторы: время, инфляция, риск, возможность альтернативного использования денежных средств.

Цель анализа риска - дать потенциальным партнерам или участникам проекта нужные данные для принятия решения относительно целесообразности участия в проекте и мероприятиях их защиты от возможных финансовых потерь.

В наши дни в сфере энергетики, водоснабжения, газовой промышленности используются два вида анализа риска:

1) качественный - определение показателей риска, этапов работ, при которых возникает риск, его потенциальных зон, и идентификация риска;

2) количественный - предусматривает числовое определение размера отдельных рисков, а также проекта в целом.

К качественным методам риска следует отнести экспертный анализ рисков. Как правило, данный вид оценки применяется на начальных этапах работы над проектом. К основным преимуществам данного метода относятся: возможность оценки риска к расчетам показателей эффективности, отсутствие необходимости в точных первичных данных и современном программном обеспечении, а также простота расчетов. Однако экспертный анализ рисков, как и любая экспертная оценка, достаточно субъективный и не всегда дает возможность дать независимую характеристику события, которое анализируется.

Количественный метод состоит в измерении чувствительности основных результирующих показателей проекта (NPV или IRR) к изменению той или иной переменной величины.

Основная проблема проведения подобного анализа состоит в невозможности с высокой степенью достоверности рассмотреть переменные факторы (временные, инфляционные, которые существуют в сложных проектах, таких как проекты в сфере производства и сбыта электроэнергии, газа и воды.

Поэтому принимая решение об инвестициях денежных средств необходимо учитывать такие ключевые факторы: время, инфляция, риск, возможность альтернативного использования денежных средств.

#### **Методологические и практические рекомендации по оценке инвестиционных рисков, возникающих в процессе инвестирования в сферу производства и сбыта электроэнергии, газа и воды.**

Вероятность получения либо отрицательного, либо положительного результата при реализации конкретного инвестиционного проекта в сфере производства и сбыта электроэнергии, газа и воды называют риском отдельного проекта. На уровень инвестиционного риска влияют неполнота или неточность исходных данных об условиях реализации

инвестиционного проекта, возникновение в ходе осуществления инвестиционного проекта непредвиденных ситуаций, резкое изменение конъюнктуры рынка.

Цель анализа риска — дать потенциальным инвесторам необходимые данные для принятия решения о целесообразности участия в проекте и предусмотреть меры по защите от возможных финансовых потерь.

Инвестиционные проекты в исследуемых отраслях экономики отличаются особой длительностью, что определяет необходимость особых специфических подходов к оценке риска

При этом не стоит использовать экстраполяцию ранее существовавших условий, поскольку прошлые результаты компании слишком приблизительный советчик для будущих обстоятельств, а в худшем случае такой подход приведет к искажению в оценках риска.

К сожалению, в российских компаниях производства и сбыта электроэнергии, газа и воды доминирует подход, основанный на анализе прошлых результатов деятельности.

Рассмотрим основные положения оценки временного фактора. С этой целью предположим, что финансовые потоки определены, и второй фактор не действует. Тогда оценка финансовых потоков сводится к тому, что в теории финансов называется определением «временной стоимости денег».

Под временной стоимостью денег понимают функцию, зависящую от времени возникновения денежных доходов (расходов).

Результативность и рискованность инвестирования характеризуется двояко: с помощью абсолютного показателя — прироста ( $FV - PV$ ) либо расчетом относительного показателя. Абсолютные показатели не подходят для оценки инвестиционных проектов в связи с несопоставимостью денежных потоков во времени. Чаще пользуются коэффициентом-ставкой, рассчитываемым как отношением приращения исходной суммы к базовой величине ( $PV$  либо  $FV$  - в первом случае - это «темп прироста», во втором - «темп снижения») или по формулам:

темп прироста

$$h_1 = \frac{FV - PV}{PV}$$

темп снижения

$$d_1 = \frac{FV - PV}{FV}$$

В финансовых расчетах первый показатель — «процентная ставка», «процент», «рост», «ставка процента», «норма прибыли», «доходность», а второй — «учетная ставка», «дисконт». Показатели взаимосвязаны и, зная один, можно определить другой:

$$h_1 = \frac{d_1}{1 - d_2} \text{ или } d_1 = \frac{h_1}{1 + h_1}$$

Оба показателя выражаются в долях единицы либо в процентах. Различие в том, что берется за базу сравнения: исходная сумма либо возвращаемая сумма. Оценка денежного потока решает двоякую задачу:

- а) прямую, когда проводится оценка будущего (реализуется схема наращивания);
- б) обратную, если надо оценить настоящую величину потока (реализуется схема дисконтирования).

Прямая задача решается определением суммарной оценки наращенного денежного потока, т. е. будущей стоимости. В частности, если денежный поток состоит из постоянных (регулярных) начислений процентов на вложенный капитал  $PV$ , то далее начисляют проценты на увеличенную сумму инвестированного капитала. В этом случае в основе

суммарной оценки наращенного денежного потока лежит формула сложных процентов.

Обратная задача дает суммарную оценку дисконтированного (приведенного) денежного потока. Ввиду того что отдельные элементы денежного потока преобразуются неравномерно в различные временные интервалы, а ценность денег определена во времени, их непосредственное суммирование невозможно. Приведение же денежного потока к одному временному моменту осуществляется с помощью формулы:

$$PV = \frac{FV}{(1+r)^n}$$

где  $FV$  – доход, планируемый к получению;

$PV$  – текущая (или приведенная) стоимость, т. е. оценка величины  $FV$  с позиции текущего момента;

$r$  — коэффициент дисконтирования.

Таким образом, можно приводить в сопоставимый вид оценки доходов и инвестиций, ожидаемых к поступлению за ряд лет, что дает возможность потенциальным инвесторам в достаточной степени полно оценивать степень риска инвестиции в длительном периоде, что особенно важно для проектов, время реализации которых составляет значительное количество лет.

Для инвесторов, вкладывающего средства в сферу производства и сбыта электроэнергии, газа и воды действует правило: в условиях инфляции инвестирование денежных средств в любые операции оправданно лишь в том случае, если доходность вложений превышает темпы инфляции.

В рамках традиционного подхода влияние инфляции носит своеобразный характер: инфляция влияет на промежуточные значения, получаемые в расчетах но не влияет на конечный результат и вывод относительно проекта.

Использование данного метода основывается на предположениях:

- инфляция одинаково влияет на все денежные потоки проекта;
- поправка на инфляцию, включаемая в цену капитала, совпадает с темпом инфляции.

Номинальные денежные потоки пересчитываются в реальные величины и дисконтируются по реальной цене капитала:

$$PV = \sum [CF_t : (1+i)^t] : (1+r_p)^t$$

В рамках предлагаемого подхода, который в большей степени отвечает реальной ситуации в сфере энергетики, особенно в ситуациях нестабильной экономики, метод чистой приведенной стоимости используется в своей стандартной форме, но все составляющие расходов и доходов, а также показатели дисконта корректируются в соответствии с ожидаемым темпом инфляции по годам.

Данный подход предполагает использование номинальной цены капитала для дисконтирования номинальных денежных потоков:

$$PV = \sum CF_t : (1+r_n)^t$$

Важно отметить, что сделать состоятельный прогноз различных темпах инфляции для различных типов ресурсов представляется чрезвычайно трудно и практически неосуществимой задачей, поэтому наиболее эффективный путь учета инфляционных рисков в процессе инвестирования в предприятия по производству и распределению электроэнергии, газа и воды, заключается в постоянной корректировке инвестиционных потоков при формировании бюджета капиталовложений на определенный срок.

В любом случае инвестор должен закладывать инфляционные риски в инвестици-



---

---

онный контракт и учитывать их в процессе определения суммы предполагаемого дохода.

Использование данных подходов к оценке риска дает возможность компаниям по производству и распределению энергии, газа и воды, а также инвесторам эффективно и главное в достаточной степени полно анализировать риски отдельного проекта

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ. М.: Дело, 2000. – 431 с.
2. Бард В.С. Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. М.: Финансы и статистика, 2003. – 398 с.
3. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. / Под ред. Л.П. Белых. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 412 с.
4. Дроновский П.Л. Экспертные методы оценки рисков в энергетике. В сборнике «Проблемы инвестирования в энергетике России». - Саратов, 2009. – С. 14-22.
5. Курбатов С. Э.. Риски инвестирования в электроэнергетике и методы их оценки. В сборнике «Инвестиционный анализ». - Воронеж, 2009 – С. 37-48.
6. Левина И. И. Проблемы инвестирования в энергетике России. Материалы конференции «Российская энергетика и проблемы инвестирования» - М.: Аспект, 2007. – 212 с.
7. Лионозова М. В. Риск менеджмент и использование его инструментов в энергетике». В сборнике «Управление инвестициями». - Тула, 2008. – С. 44-51.
8. Мельника В. П.. Проблемы инвестирования в коммунальную сферу. В сборнике «Проблемы реформирования коммунального хозяйства России». - М.: Дело, 2006.

N. Pronin

#### INVESTMENT PROBLEM IN ELECTRIC POWER, GAS AND WATER PRODUCTION

*Abstract:* In this article talked about problems of an analysis of risk electric power industry, moving water and gas. In the article talked about the factors of risk for these industries of economy - time and inflation. In the article present the method of analysis of risk of these factors.

*Key words:* risk, investment, investment project, the time lag, inflation, money flows.

## ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ЗАДАЧ РАЗМЕЩЕНИЯ\*

*Аннотация:* В статье рассмотрены вопросы оптимального размещения ресурсов на заданной территории с использованием современного геоинформационного подхода. Дается анализ задач размещения. Показаны преимущества методов геоинформатики при решении данной задачи.

*Ключевые слова:* региональное управление, размещение ресурсов, геомаркетинг.

История решения задач пространственного размещения ресурсов насчитывает более 100 лет. Термины «размещение» и «локализация» не равнозначны [1]. В геоинформатике под термином «локализация» понимают отношение свойства объекта или объекта к некой точке земной поверхности [2; 3]. Задача размещения связана с выбором местоположения нелокализованного объекта, который после размещения становится локализованным. В Германии локализацию связывают с понятием штандорта, а теорию размещения ассоциируют с теорией штандорта (Standorttheorie) [4;5]. Эту теорию достаточно долго относили к экономической географии.

Становление теории пространственного размещения принято связывать с выходом в 1826 г. книги немецкого экономиста Й. Тюнена «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике». Главным содержанием этой работы было выявление закономерностей размещения сельскохозяйственного производства относительно центра потребления. Для математика очевидно, что такая постановка задачи неизбежно приводит к неким концентрическим окружностям или полям, что и было получено в данной работе.

Й. Тюнен предполагал наличие экономически изолированного от остального мира государства, в пределах которого имеется центральный город, являющийся единственным рынком сбыта сельскохозяйственной продукции и источником обеспечения промышленными товарами. Здесь цена каждого продукта в любой точке пространства отличается от его цены в городе на величину транспортных затрат, которые принимаются прямо пропорциональными весу груза и дальности перевозки.

С точки зрения современной постановки данной задачи решение, полученное Тюненом, нельзя считать корректным, так как он молчаливо предполагает однородность транспортных путей, соединяющих центр с периферией, чего на практике никогда не бывает.

Однако в рамках обобщения Й. Тюнен доказывает, что оптимальная схема размещения сельскохозяйственного производства — это система концентрических кругов (полос) разного диаметра вокруг центрального города, разделяющих зоны размещения различных видов сельскохозяйственной деятельности. Эти круги назвали кольцами Тюнена (Thünenschen Ringe). Чем выше продуктивность, тем ближе к городу должно размещаться производство. В то же время, чем дороже тот или иной продукт на единицу веса, тем дальше от города целесообразно его размещение. В результате интенсивность ведения хозяйства снижается по мере удаления от города.

С позиций геоинформатики кольца Тюнена представляют собой некие изолинии, характеризующие определенное отношение между центром и периферийными ресурсами. Много позже Вебер [6] придумает название для таких линий — *изоданы*. В гео-

\* © Цветков В.Я., Семушкина С.Г.

информатике подобная задача связана с нахождением буферных зон вокруг точечного объекта и с нахождением пространственных изолиний.

Рассматривая структурную теорию штандорта, необходимо отметить работы Вильгельма Лаунхардта (локационный треугольник) и теорию центральных мест Вальтера Кристаллера.

В. Лаунхард (1882 г.) исследовал оптимальное размещение отдельного промышленного предприятия относительно источников сырья и рынков сбыта продукции. Решающим фактором размещения производства у В. Лаунхардта, так же, как и у И. Тюнена, являются транспортные издержки. Производственные затраты принимаются равными для всех точек исследуемой территории. Место оптимального размещения предприятия находится в зависимости от весовых соотношений перевозимых грузов и расстояний. Задача заключается в выборе точки размещения при известных факторах, определяемых тремя другими точками.

Первую теорию размещения системы объектов (центральных мест), покрывающих некую территорию в рыночном пространстве выдвинул В. Кристаллер в своем труде «Центральные места в южной Германии», опубликованном в 1993 г. Теоретические выводы он обосновал эмпирическими данными.

Центральными местами В. Кристаллер называет экономические центры, которые обслуживают товарами и услугами не только себя, но зоны обслуживания. Согласно В. Кристаллеру, зоны обслуживания и сбыта с течением времени имеют тенденцию оформляться в правильные шестиугольники, а вся заселенная территория покрывается шестиугольниками без просветов (кристаллеровская решетка). Благодаря этому минимизируется среднее расстояние для оказания услуг или поездок в центры услуг для обслуживания. В настоящее время кристаллеровская решетка повсеместно применяется при организации мобильной сотовой телефонной связи.

Геоинформатика дала новый подход к решению задачи размещения. В этой сфере задачи размещения напрямую относятся к задачам геомаркетинга и геомаркетинговых исследований [2]. Следует выделить ряд важных преимуществ геоинформатики, которые упрощают решение подобных задач.

**Во-первых**, геоинформатика и геомаркетинг дают возможность классификации задач размещения по типу размещаемых объектов [2; 3]. В геомаркетинге объекты подразделяются на три типа: точечные, линейные и площадные. В соответствии с такой классификацией и различают задачи размещения. Размещение одного объекта относится к классу точечных задач. Здесь вполне применим метод Лаундхардта или известный в физике метод потенциалов.

Размещение линейного объекта, например газопровод или линия электропередачи требует другого подхода и изучения рельефа поверхности и местных условий.

Размещение площадных объектов, например сеть станций обслуживания, покрывающих территорию, определяет еще один класс задач — задачи покрытия.

Учет субъективных и нечетких факторов привел к новому способу решения задач размещения – использование нечетких множеств для решения задачи размещения [7]. Причем этот подход существенно использует методы геоинформатики.

**Во-вторых**, геоинформатика дает возможность определить условия размещения, которые в подходах Тюнена, Лаунхардта, Вебера и Кристаллера считаются заданными априори.

Это существенно расширяет возможности решения задач размещения в реальных условиях. Предварительный пространственный анализ территории по заданным экономическим и социальным характеристикам также относится к сфере геоинформатики или геомаркетинга и осуществляется проведением геомаркетинговых исследований. В част-

ности изодапаны как один из видов изолиний отображаются методами геомаркетинга как линии на реальной поверхности и дополняют возможность предварительного анализа и заключительного анализа полученного решения.

**В третьих**, геоинформатика и геомаркетинг позволяют представить начальные условия и результат решения задачи в картографической форме и в форме деловой графики.

**В четвертых**, инструментарий ГИС позволяет широкому кругу пользователей осуществлять пространственное моделирование с представлением визуальных моделей в картографической или иной форме.

Наконец, геоинформационный подход позволяет использовать материалы дистанционного зондирования (космические снимки) для анализа условий и моделирования размещения, а также проводить размещение объектов большой протяженности, что в классических работах регионалистов даже не ставилось.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Tõnu Puu: Mathematical location and land use theory. An introduction. 2., revidierte und erweiterte Auflage. Springer, Berlin u. a. 2003.
2. Цветков В.Я. Геоинформационные системы и технологии. М.: Финансы и статистика, 1998. -288 с.
3. Цветков В.Я. Геомаркетинг – М.: Финансы и статистика, 2002. 224 с.
4. Wolfgang Domschke, Andreas Drexl: Logistik: Standorte. Oldenbourg, München - Wien 1996.
5. Klaus Schöler: Raumwirtschaftstheorie. Vahlen, München 2005.
6. Alfred Weber Über den Standort der Industrie. Bd. 1: Reine Theorie des Standorts“1909.
7. Розенберг И.Н., Старостина Т.А. Решение задач размещения с нечеткими данными с использованием геоинформационных систем. М.: Научный мир, 2006. 208 с.

V. Tsvetkov, S. Semushkina

#### THE GEOINFORMATION ANALYSIS OF TASKS OF ACCOMMODATION

*Abstract:* In the paper questions of optimum accommodation of resources in the given territory with use of the modern geoinformation approach are considered. The analysis of tasks of accommodation is given. The advantages of methods of geocomputer science are shown at the decision of the given task

*Key words:* regional management, accommodation of resources, geomarketing.

## МЕТОДЫ, МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ИХ СТОИМОСТИ\*

*Аннотация:* В статье рассматривается метод управления предприятиями на основе их стоимости. Изложен механизм управления предприятиями, ориентированный на повышение их стоимости, что позволит создать наибольшую стоимость акций предприятия и защитит его от банкротства и враждебного поглощения. Инструментом управления является информационно-аналитическая система.

*Ключевые слова:* менеджмент, стратегии, финансы, метрики, экономика предприятия, управление, ориентированное на стоимость, экономическая добавленная стоимость, добавленная рыночная стоимость, информационно-аналитические системы.

### Введение

В соответствии с «Прогнозным планом (программой) приватизации федерального имущества на 2009 г. и основных направлений приватизации федерального имущества на 2010 и 2011 г.» будет производиться приватизация федерального имущества, которое не выполняет государственных функций и полномочий РФ, проведение структурных преобразований в соответствующих отраслях экономики, создание интегрированных структур в стратегических отраслях экономики, преобразование федеральных государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, формирование доходов федерального бюджета.

Для привлечения акционеров необходимо реформировать управление предприятий на основе методов и механизмов управления, ориентированного на повышение стоимости предприятия. Повышение стоимости предприятия — один из показателей роста доходов его собственников. Поэтому периодическое проведение оценки стоимости бизнеса можно использовать для анализа эффективности управления предприятиями. Традиционные методы финансового анализа основаны на расчете финансовых коэффициентов и только на данных бухгалтерской отчетности предприятий. Однако наряду с внутренней информацией в процессе оценки стоимости предприятия необходимо анализировать данные, характеризующие условия работы предприятия в регионе, отрасли и экономике в целом.

### Метод управления предприятиями на основе стоимости

Суть метода управления стоимостью предприятия сводится к тому, что управление предприятием должно увеличивать стоимость предприятия и его акций. На рост стоимости бизнеса в основном влияют те или иные решения менеджмента. Стоимость корпоративной структуры, формирующаяся в результате принимаемых менеджерами решений, должна рассматриваться как целевая функция управления, которая стремится к максимуму. Наличие стоимостной технологии управления становится условием эффективности работы, так как определяет четкий критерий оценки результатов деятельности — увеличение стоимости предприятия.

В ряде работ зарубежных авторов цикл управления стоимостью предприятия изображают в виде шестиугольника (рис.1) [1, 2, 4].

\* © Шайтура А.С.



Рис.1. Цикл управления стоимостью предприятия

- 1 - текущая рыночная стоимость в начале управления (точка отсчета);
- 2 - фактическая стоимость;
- 3 - потенциальная стоимость вследствие внутренних улучшений;
- 4 - потенциальная стоимость вследствие внутренних улучшений и реструктуризации;
- 5 - потенциальная стоимость вследствие роста, внутренних улучшений и реструктуризации;
- 6 – итоговая потенциальная стоимость.

Таким образом, итоговая потенциальная стоимость предприятия будет складываться из приращений стоимости на каждом этапе реформирования.

$$V_6 = V_2 + V_3 + V_4 + V_5.$$

Модель управления федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП) основана на действиях вышестоящих органов. Характерной чертой такой модели является полное управление топ-менеджерами управленческой структуры в ущерб менеджерам среднего звена.

В процессе акционирования и реструктурирования предприятий необходимо изменить механизмы управления так, чтобы на каждом уровне управления менеджеры могли принимать согласованные решения, которые увеличивали бы стоимость компании.

### Механизм внедрения системы управления стоимостью предприятия

Проведение процедуры структурирования предприятий - достаточно продолжительный процесс и может занять 2-3 года. Ниже мы рассмотрим основные этапы реструктуризации предприятий в процессе внедрения метода управления стоимостью предприятием (табл.1).

Таблица 1

### Этапы внедрения метода управления стоимостью предприятия

№ этапа	Суть действий
1	Определение стоимости предприятия на основе затратного подхода
2	Определение стоимости предприятия на основе сравнительного подхода
3	Оценка внутренних преобразований
4	Оценка возможностей реструктуризации
5	Оценка перспектив роста
6	Оценка максимально возможной стоимости

1. Началом цикла управления на основе стоимости является текущая оценка стоимости компании. Существуют три подхода к оценке: сравнительный, доходный и затратный. Затратный подход и является начальной точкой отсчета преобразований. По этой цене можно ликвидировать предприятие, распродав его активы.

2. Сравнительный подход на основе сравнения с уже проданными или оцененными предприятиями показывает, какая цена предприятия будет, если оно будет работать в том виде, как оно есть. И только доходный метод может помочь оценить перспективы будущих доходов предприятия.

3. Сопоставив оценку на основе сравнительного и затратного подходов, можно оценить, стоит ли оставлять данное предприятие или его нужно продать. Если перспективы его существования все же есть, следует оценить, какие преобразования внутри предприятия необходимо сделать и какую прибавку к стоимости это даст.

4. На четвертом этапе необходимо провести декомпозицию предприятия, вычленив нерентабельные участки и избавиться от них. Избавившись от балласта, можно приступить к продвижению вперед.

5. На следующем этапе оцениваются перспективы роста компании.

6. Для оценки максимальной стоимости компании применяется доходный подход. Сравнивая стоимость компании на 1 и 6 этапе, можно увидеть, что нам дал метод управления компании на основе стоимости. Эти сведения необходимо довести до акционеров предприятия.

На всех этапах необходимо производить обучение менеджеров компании всех уровней. В процессе увеличения стоимости предприятия должны быть заинтересованы все сотрудники. Для этого необходимо выработать систему поощрений для структурных единиц, которые увеличивают стоимость компании.

### **Информационно-аналитическая система - инструмент управления стоимостью предприятия**

Информационно-аналитическая система управления стоимостью предприятия (ИАСУСП) призвана на основе данных, получаемых в режиме реального времени, помогать в принятии управленческих решений руководством предприятия. ИАСУСП - это современный высокоэффективный инструмент поддержки принятия стратегических, тактических и оперативных решений.

Основные задачи, которые решаются ИАСУСП – это оценка стоимости предприятия на основе сравнительного, доходного и рыночного подхода. Исходными данными для ИАСУСП является бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, некоторые другие показатели, которые подготавливается в EXCEL и конвертируется в систему. Программа выполняет финансово-экономические расчеты, определяются: наиболее ликвидные активы, быстро реализуемые активы, медленно реализуемые активы, долгосрочные, краткосрочные и постоянные пассивы.

По результатам расчетов делаются аналитические заключения о ликвидности баланса предприятия, о динамике ликвидности баланса предприятия. В ходе расчетов определяются платежеспособность предприятия и финансовая устойчивость, прибыли предприятия, ее рентабельности. Рассчитываются показатели стоимости предприятия и динамика их изменения. Результаты анализа представляются в виде графиков.

### **Заключение**

1. Преимуществами ценностноориентированного управления предприятием является: максимизация стоимости, увеличение прозрачности, единение топ-менеджеров и акционеров, облегчение коммуникации с инвесторами, аналитиками и другими заинте-

ресованными сторонами, улучшение внутренней коммуникации по стратегии, предотвращение недооценки акций, установление ясных приоритетов в управлении, содействие процедурам принятия решений, поощрение инвестиций, создающих ценность, улучшение распределения ресурсов, оптимизация планирования и бюджетирования, облегчение использования акций для сделок по слияниям и поглощениям, предотвращение враждебных поглощений.

2. Метод управления стоимостью предприятия можно представить в виде замкнутого цикла (гексограммы), которая дает наглядное представление о сути метода.

3. Механизм внедрения метода управления стоимостью можно представить в виде последовательности этапов, соответствующих гексограмме.

4. Создание информационно-аналитической системы позволит быстро принимать стратегические и оперативные решения по управлению предприятием.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Том Коупленд, Тим Колер, Джек Мурин. Стоимость компаний. Оценка и управление. 3-е издание. // Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп—Бизнес», 2005. 576 с: ил. ISBN 5-901028-98-8.
2. Шайтура А.С. Методы, механизмы и инструменты управления стоимостью предприятия // Московский оценщик. №1, февраль 2009. С. 28-38.
3. Шайтура А.С. Показатели стоимости в управлении предприятием на основе его стоимости. // ООО «Интерсоциоинформ». Журнал « Бизнес-команда и ее лидер». №2, февраль, 2009. С. 27-39.
4. Шайтура А.С. Управление геодезическими предприятиями на основе их стоимости // ООО «Интерсоциоинформ». Журнал « Бизнес-команда и ее лидер». №2, февраль, 2009. С. 39-57.

A. Shaytura

#### METHODS, MECHANISMS AND TOOLS OF MANAGEMENT THE ENTERPRISES ON THE BASIS OF THEIR COST

*Abstract:* In clause method of management by the Joint-Stock company are considered. Method of management are described by the companies focused on increase of their cost that will allow creating the greatest cost of actions of the enterprise, and will protect it from bankruptcy and hostile absorption. The information-analytical system for management of the enterprises on the basis of their cost is described.

*Key words:* value based Management, Economic Value Added, Market Value Added, Information-analytical systems.



## АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ АВИАЦИОННЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ\*

*Аннотация:* В настоящей статье проведено изучение влияния государственного регулирования, направленного на поддержку развития легкой авиации и местной сети авиалиний. Исследованы основные меры по восстановлению и развитию воздушных перевозок внутри и между регионами.

*Ключевые слова:* авиаперевозка, внутренние/региональные перевозки, региональные и местные авиалинии, аэродром, малая авиация.

В современном мире существенно возросла роль воздушного транспорта как наиболее быстрого средства перемещения на большие расстояния. Особенно велико значение воздушных перевозок в реализации массового туризма. Его бурное развитие в середине прошлого века потребовало создания самолетов, отвечающих различным целям путешествий и имеющих высокий уровень комфорта. На борту воздушных судов и в аэропортах пассажирам предлагается разнообразный и совершенный сервис, делающий путешествия приятными и доступными широким слоям населения.

Авиаперевозки имеют ряд особенностей по сравнению с другим транспортным обслуживанием. Это связано, прежде всего, с зависимостью их от метеоусловий и от ландшафта местности в пунктах взлета и посадки (особенно для самолетов). Кроме того, условия эксплуатации подвижного состава заставляют выносить аэропорты за пределы населенных пунктов и требуют значительного времени для подготовки пассажиров к непосредственному перелету. Тем не менее, благодаря главному преимуществу - высокой скорости доставки в дестинацию, авиаперевозки составляют конкуренцию наземным и водным видам транспорта.

В Российской Федерации объемы пассажирских авиаперевозок за последние шесть лет увеличились на 75%, достигнув уровня 1993 г.

Однако данная положительная тенденция обусловлена в России лишь за счет увеличения объема международных авиаперевозок, а удельный вес внутренних (региональных) перевозок неуклонно сокращается.

В Российской Федерации при постоянно растущей потребности в этом виде авиаперевозок пассажирооборот на внутренних авиалиниях за 15 лет снизился на 30% и составляет 43% от общего пассажирооборота гражданской авиации России.

Количество пассажиров, перевезенных на местных воздушных линиях, едва составило половину общего объемного показателя, достигнутого авиакомпаниями России.

Такие результаты не соответствуют практике крупных стран с обширными территориями, где внутренние авиаперевозки составляют основу всего объема пассажирских авиаперевозок.

Так, в США удельный вес пассажирооборота по внутренним воздушным линиям составляет три четверти общего показателя пассажирооборота, а по количеству перевезенных пассажиров превышает 90% от всего объема авиационных пассажирских перевозок, выполненных национальными авиакомпаниями.

За последние 15 лет количество действующих в Российской Федерации региональных аэропортов сократилось более чем в три раза, с 1302 до 351. При этом уровень износа инфраструктуры оставшихся аэропортов достигает 75-80%.

\* © Звонников И.А.

Это уже привело к разрушению межрегиональных авиационных связей и к существенной деформации рынка авиационных перевозок.

В 90-х годах фактически прекратили существование местные воздушные линии. В 1990 г. местные воздушные линии перевезли около 25 млн. человек, в 1998 г. – менее 1 млн. человек. С 2002 г. в России произошел заметный рост объема перевозок пассажиров, но в основном на международных линиях. Авиация окончательно стала элитным видом транспорта.

Скоро в Сибири и на Дальнем Востоке будут запущены важнейшие мегапроекты, но они без авиации невозможны. Надо отметить, что во всем мире региональные перевозки малорентабельны, они являются вспомогательными, обеспечивая работу «магистральных» авиакомпаний и жизнедеятельность удаленных территорий и поэтому они дотируются. Общей бедой всей авиации является рост стоимости авиационного топлива и нарастающий дефицит летно-технического состава.

Основных причин деградации региональных и местных воздушных линий две (не учитывая резкое падение платежеспособного спроса). Первая – практически разрушенная авиационная инфраструктура. Выведено из строя более 900 аэродромов (70%) классов Г, Д, Е. При этом число аэропортов классов А и Б, в том числе международных, возросло в 1992 г. с 98 до 125. На всю Российскую Федерацию осталось 330 аэропортов и аэродромов всех классов. Во Франции их 450, в США - 19000.

К примеру, в зоне контроля Красноярского управления воздушного транспорта Минтранса России находится огромная территория вдоль Енисея от границы с Монголией до побережья Северного Ледовитого океана, где недавно насчитывалось 235 аэродромов и посадочных площадок, а в настоящее время в рабочем состоянии 66 аэродромов, в том числе только 24 аэродрома с искусственным покрытием взлетно-посадочных полос. За время реформ общий пассажирооборот уменьшился в три раза, а отправки пассажиров - в четыре раза. В региональных перевозках и авиационных видах работ эти показатели уменьшились в девять и десять раз соответственно. Не работает большинство местных диспетчерских пунктов. Рентабельность оставшихся местных воздушных линий низка, налет авиатехники мал, тарифы на перевозки запредельно высоки. В ряде регионов проводится дотирование социально значимых перевозок, но этого явно недостаточно.

Вторая причина следующая. Парк гражданской малой авиации Российской Федерации является одним из устаревших среди развитых стран мира. Основным самолетом местных воздушных линий до сих пор остается самолет АН-2, поднявшийся в воздух в 1947 году. Новых самолетов малой авиации в серийном производстве практически нет. По прогнозам экспертов, к 2010 году указанный парк сократится на 80% от уровня начала 90-х годов. За последнее десятилетие разработано более 120 проектов легких и сверхлегких воздушных судов, но сертифицировано только 6 типов, до серийного производства была доведена только одноместная Авиатика-890. Однако возобновлено производство четырехместного Як-18Т.

Проблема местных авиалиний и легкой авиации в достаточной мере вышла на государственный уровень. В федеральных целевых программах «Модернизация транспортной системы России (2002-2010 годы)» и «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года» возрождение легкой авиации не предусмотрено.

Государственный механизм в сторону поддержки развития легкой авиации и межрегиональной и местной сети авиалиний разворачивается с большим трудом. Владимир Владимирович Путин, будучи Президентом Российской Федерации, дал указание разработать меры по государственной поддержке малой авиации. В настоящий момент указанное поручение не исполнено. Проблема носит системный характер: чтобы решить

вопрос, необходимо преодолеть как вертикальные – межведомственные барьеры (14 ведомств), так и горизонтальные – центр, федеральные округа, регионы, муниципальные образования. Нет ни одного государственного органа или ведомства, отвечающего за всю проблему в целом.

На данный момент Федеральным агентством воздушного транспорта разработана комплексная программа возрождения легкой (народной авиации). Реализация указанной концепции позволит в кратчайшие сроки решить проблему без чрезмерных капиталовложений государства. Программа основана на использовании достижений авиапромышленности и высоких технологий в смежных отраслях, применении новых финансово-организационных форм, изменении нормативной базы с усилением государственной поддержки и контроля, внедрении обновленной концепции безопасности полетов.

Программу условно можно разделить на несколько блоков:

1. восстановление парка легкой авиации. Наиболее востребованным является самолет на 9 – 12 пассажирских мест. На создание нового самолета и освоение его серийного производства потребуется около 5-7 лет. Поэтому в сегодняшней программе предлагается исходить из следующих ресурсов. В Российской Федерации осталось около 1500 самолетов АН-2, числящихся в реестре, из них 500 все еще в строю. Всего же численность АН-2 достигает 5 тысяч. Предлагается часть указанных самолетов восстановить и при этом модернизировать как самолет, так и двигатель АШ-62ИР. Это позволит сделать борт полностью автономным с точки зрения аэронавигации. Самолеты должны летать независимо от наземных средств управления воздушным движением, в соответствии с разработанной ИКАО концепцией «свободного полета»;

2. современные разработки в авиационной и оборонной промышленности позволят повысить безопасность полетов, оснастив должным образом легкий самолет и вертолет, включая многофункциональную бортовую радиолокационную станцию, транспондер системы АЗН-В. Переоснащение авиапарка упростит и удешевит решение вопросов второго блока, связанного с восстановлением сети местных аэродромов.

Предлагается создать 3-ступенчатую систему инфраструктуры:

- в Федеральных округах – развертывание многоцелевых воздушных комплексов (МВК), выполняющих функции аэропорта, мощной АТБ, авиасалона, центра подготовки и переподготовки летно-технического состава, аэроклуба;

- в субъектах Российской Федерации – развертывание региональных хорошо оснащенных аэродромов;

- в районах – восстановление и создание простейших аэродромов и посадочных площадок.

Модернизация имеющихся воздушных судов позволит упростить и удешевить воссоздание и эксплуатацию большинства аэродромов местных воздушных линий и, таким образом, достаточно быстро развернуть минимальную инфраструктурную сеть местных воздушных линий Российской Федерации, что позволит создать условия для развития внутреннего и въездного туризма;

3. предлагается создать частно-государственный холдинг с сетью региональных компаний, охватывающих все аспекты проблемы. Холдинг объединит интересы рассредоточенного множества потребителей. Это необходимо для привлечения крупного инвестиционного капитала, а также для выполнения функций единого заказчика, что очень важно для авиапромышленности.

Значительная часть средств на реализацию программы может быть выделена регионам. Их выгоды очевидны. Для регионов станет доступным воссоздание государственно и социально значимых местных воздушных линий, включая инфраструктуру, парк воздушных судов, обеспечение их ГСМ с применением альтернативных видов топлива

на основе попутного газа, используемого также в интересах ЖКХ и автотранспорта. Это, в свою очередь, приведет к созданию новых рабочих мест, подготовке и закреплению квалифицированных кадров, развитию малого бизнеса.

Сегодня активно работает в этом направлении правительство Республики Саха (Якутия), которое сумело сохранить систему местных воздушных линий. Но прежде всего развитию местной и региональной авиации, как мегапроекту, необходимы внимание и поддержка на государственном уровне, поскольку возрождение народной авиации отвечает интересам сохранения целостности, дальнейшего экономического развития всей страны и развитию въездного туризма.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года, утверждена Распоряжением Российской Федерации от 22.11.2008 № 1734-р.
2. Руппкль К.К. Системные проблемы развития воздушного транспорта // Вестник университета № 9 (9). М.: ГУУ, 2007. 0,8 печ.л.
3. Ежемесячный профессиональный авиационный журнал «Гражданская авиация» № 2 [777], 2009.
4. Ежемесячный профессиональный авиационный журнал «Гражданская авиация» № 4 [779], 2009.
5. Журнал «JET БИЗНЕС&АВИАЦИЯ» № 4 (50), 2009.

I. Zvonnikov

#### ANALYSIS THE CONDITION OF THE AIR TRANSPORT IN RUSSIA

*Abstract:* In this article we studied the impact of government regulation aimed at supporting the development of light aviation and the local network airlines. Explore basic measures of reconstruction and development of air transport within and between regions.

*Key words:* air transportation; domestic / regional transport; regional and local airlines; small aircraft.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ\*

*Аннотация:* В статье анализируются тенденции развития промышленности России. На фоне мировых экономических процессов показана положительная динамика развития долгосрочной программы выхода России из мирового финансового кризиса. На базе статистических материалов показана роль развития высокотехнологических видов продукции. Приведенный материал раскрывает тенденцию развития промышленности России как комплексную программу на 20 лет.

*Ключевые слова:* тенденция, структура, дефицит, мощность, рынок, товар, показатель, технология.

Ключевым макроэкономическим фактором развития российской экономики в 2000-2007 годах стало последовательное снижение влияния внешних условий – роста цен на энергоносители на мировом рынке и их экспорта – на общеэкономическую динамику. При этом в использовании ВВП наметилась структурная трансформация: если до 2006 года определяющая роль в росте внутреннего спроса была у потребительского компонента, то с 2007 года наметился переход к новой модели роста, в которой существенную роль будет играть его инвестиционная составляющая.

За последние годы Россия восстановила статус мощной экономической и финансовой державы, подтверждая свое право находиться в группе крупнейших стран – мировых лидеров как по динамике развития, так и по масштабам экономики. Одновременно перед российской экономикой возникают новые стратегические ограничения и вызовы.

Во-первых, это исчерпание источников экспортно-сырьевого типа развития, базирующегося на интенсивном наращивании экспорта топливно-сырьевых ресурсов, а также выпуске товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля.

Во-вторых, недостаточное развитие производственной (транспортной и энергетической) инфраструктуры и дефицит квалифицированных инженерных и рабочих кадров на рынке труда. Россия уже не может поддерживать конкурентные позиции в мировой экономике за счет дешевизны рабочей силы и экономии на развитии образования и здравоохранения. В инерционном варианте действие данного фактора может привести к резкому замедлению экономического роста и нарастающему отставанию от ведущих стран.

В-третьих, российская экономика не диверсифицирована и характеризуется низким уровнем инноваций и эффективности использования ресурсов, что делает ее уязвимой к колебаниям конъюнктуры на мировых рынках углеводородов, сырья и финансов.

В-четвертых, высокий уровень социального и регионального неравенства, отсталость сферы социальных услуг (здравоохранения, образования) и науки.

Таким образом, стоит вопрос о необходимости кардинальной смены не только факторов экономического роста, но более широко – механизма экономического развития – перехода на инновационный социально ориентированный путь развития.

Одним из важнейших показателей изменения образа жизни во второй половине XXI века является развитие и использование новых информационно-коммуникационных технологий во всех областях социальной жизни и деятельности, уровень производства и потребления обществом информационных продуктов и услуг. Очевидны изменение от-

---

\* © Юсипова А.Р.

ношения к информации и расширение возможностей получения и применения информации для усиления человеческого потенциала и его развития во многих направлениях.

Основными тенденциями мирового технологического развития до 2020 года являются:

- формирование всепроникающих глобальных инфокоммуникационных сетей;
- широкое внедрение материалов с заранее заданными свойствами, в первую очередь, композиционных;
- начало формирования рынка нанотехнологий, переход от микроэлектроники к нано- и оптоэлектронике как новому «ядру» информационных технологий;
- начало широкого использования биотехнологий, которые изменят не только традиционный аграрный сектор, но и станут основой развития высокотехнологичных методов профилактики заболеваний, диагностики, лечения и биоинформатики;
- достижение технологиями альтернативной энергетики (водородная энергетика, использование энергии ветра, солнца, приливов и иных возобновляемых источников) экономически приемлемых параметров;
- улучшение экологических параметров тепловой энергетики, в первую очередь угольной;
- радикальные изменения в методах и средствах природоохранной деятельности, что уменьшит техногенное воздействие на биосферу Земли.

Особенностью технологического развития в ближайшие 15 лет станет развитие технологий, обеспечивающих технологические прорывы или создание опережающего научно-технологического задела в целях разработки принципиально новых видов материалов, продукции, обладающих ранее недостижимыми возможностями, а также технологий, формирующихся на стыке различных предметных областей. При этом ожидается возникновение качественно новых эффектов в различных сферах применения этих технологий, включая как традиционные сферы их использования (промышленность, транспорт, связь, оборона и безопасность), так и новые – здравоохранение и образование, государственное управление, домашние хозяйства. Основными конвергентными технологиями являются:

- нанобиотехнологии – технологии на стыке производства наноматериалов и, в дальнейшем, наноустройств и биологических объектов. В перспективе на этой базе возможно создание принципиально новых технологий в области здравоохранения (включая средства «точечной» диагностики и доставки лекарств к пораженным органам);
- биоинформатика – создание компьютеров и сетей обработки информации на основе принципов, существующих в биологических объектах.

Другая ожидаемая тенденция – усиление диффузии современных высоких технологий в средне- и низкотехнологические сектора производственной сферы. Ожидается формирование новых производственных технологий, обеспечивающих в рамках традиционных отраслей существенное изменение характера производственных процессов и свойств готовой продукции. Прежде всего, предполагается интеграция информационных и производственных технологий (развитие систем контроля качества, ориентации продукции на требования конкретного потребителя, поддержки продукции в течение жизненного цикла).

Развитие новых технологий обеспечивает опережающий рост рынков инновационных наукоемких продуктов по сравнению с мировой экономикой и мировой торговлей в целом (около 10-20% против 4-8% в год);

- мировой экспорт информационно-коммуникационного и офисного оборудования составляет сегодня более 750 млрд. долларов США в год, что превышает суммарные объемы экспорта нефти всех нефтедобывающих стран;

- объем мирового рынка космической продукции и услуг в настоящее время оценивается в 120-150 млрд. долларов США в год (без учета внутреннего потребления стран-производителей) и к 2020 году достигнет уровня, превышающего 700 млрд. долларов США в год;

- наиболее быстро растут объемы рынков фармацевтических препаратов и биотехнологий – в среднем более 20% в год, и к 2020 году объемы продаж сектора могут вырасти в 6-8 раз;

- мировые рынки аэрокосмических летательных аппаратов достигают 120-130 млрд. долларов США в год (без учета внутреннего потребления стран-производителей) и к 2020 году могут увеличиться более чем вдвое;

- взрывной характер носит развитие исследований в сфере нанотехнологий, которые имеют широкий спектр практических приложений, в том числе в сфере информационно-компьютерных технологий, биотехнологий, новых материалов. По оценке европейских экспертов, расходы на нанотехнологии в мире в 2006 году достигли 10 млрд. долларов США, и к 2015 году мировой рынок продукции и услуг, созданных с использованием нанотехнологий, достигнет одного трлн. долларов США.

В настоящее время Россия, за исключением единичных примеров, практически отсутствует на мировых рынках высокотехнологичной продукции. Ее доля оценивается в 0,2% (6-8 млрд. долларов США). Новая технологическая волна на основе нано- и биотехнологий и динамичный рост мирового рынка высокотехнологичных товаров и услуг открывают перед Россией и новые возможности для технологического прорыва, и создают новые вызовы. Для того, чтобы расширить свою долю на мировом рынке высоких технологий, российский экспорт этой продукции должен расти на 15-20% в год и выйти на рубеже 2020 года на уровень не ниже 80-100 млрд. долларов США (около 1% мирового рынка).

Перспективы развития мировой энергетики связаны с повышением прозрачности, предсказуемости и стабильности глобальных энергетических рынков, улучшением инвестиционного климата в энергетическом секторе, повышением энергоэффективности и энергосбережения, диверсификацией видов потребляемой энергии, обеспечением физической безопасности жизненно важной энергетической инфраструктуры, сокращением масштабов энергетической бедности, решением проблем изменения климата и устойчивого развития. Прогнозы развития мировой энергетики связаны с оценкой достаточности предложения, доступности и эффективности использования энергоресурсов.

К 2030 году спрос на первичную энергию может вырасти на 60% по сравнению с уровнем 2005 года при росте мировой экономики в среднем на 3,5-4% в год и достижении численности мирового населения 8,3 миллиардов человек. Темпы роста потребления энергоресурсов будут постепенно замедляться по мере повышения эффективности использования энергии и замедления роста мирового ВВП.

В развивающихся странах темпы роста потребления энергоресурсов будут в 3-3,5 раза выше, чем в странах ОЭСР. На развивающиеся страны придется 2/3 увеличения потребления энергоресурсов, на Китай и Индию – около 50 процентов. По прогнозу Международного энергетического агентства, удельный вес Китая в мировом спросе на энергоресурсы в 2020 году достигнет 17-18% против 12% в настоящее время.

По оценкам экспертов, энергоемкость мировой экономики к 2030 году может снизиться на 60%. Удельное потребление энергии уменьшится с 306 кг нефтяного эквивалента на 1000 долларов США мирового ВВП в 2005 году до 130 кг в 2030 году. Более высокие темпы снижения энергоемкости будут характерны для развивающихся стран (за счет значительного потенциала внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий). Факторами, ограничивающими рост потребления энергоресурсов и развития энергос-

берегающих технологий, будут являться ограниченный рост предложения на мировом рынке, мировая конъюнктура цен на энергоносители, экологические и климатические параметры состояния окружающей среды.

Согласно базовым прогнозам мировых агентств, к 2030 году в структуре мирового потребления энергоресурсов снизится доля нефти и ядерного топлива (до 33% и 5% соответственно). Прогнозируется увеличение доли природного газа (до 23%) и альтернативных источников энергии. Ожидается интенсивный рост новых мировых рынков энергоносителей, в частности сжиженного газа.

Неопределенность в прогнозах развития атомной энергетики связана с проблемами ограниченности ресурсной базы. В последнее десятилетие мировое потребление урана постоянно растет, в 2006 году оно на 75% превысило производство урана, дефицит покрывается в основном складскими запасами, что вызывает рост цен на природный уран. В дальнейшем прогнозируется прирост потребления ядерного топлива со среднегодовым темпом 0,5-1%. Развитие атомной энергетики будет зависеть от стратегий развития мировых производителей ядерного топлива и энергетических компаний, которые будут стремиться обеспечить стратегический контроль над добычей урана. Как следствие, объемы импорта для России могут быть ограничены.

Темпы роста потребления возобновляемых видов энергии будут превышать среднегодовые темпы роста общего энергопотребления на 0,2 процентных пункта. Ограничение роста связано с тем, что возобновляемые источники большей частью являются конкурентами производству продовольствия (по занимаемой площади, по используемым водным ресурсам и др.). Согласно большинству прогнозов, самым значимым из возобновляемых видов энергии будет оставаться гидроэнергия. Опережающими темпами будет расти производство ветровой и солнечной энергии. Возрастающее потребление биотоплива будет характерно для автотранспорта.

В настоящее время Россия производит более 10% мировой первичной энергии, в будущем она будет сохранять позиции одного из ведущих игроков мирового энергетического рынка, без поставок из России практически невозможно будет сбалансировать энергопоставки и энергопотребление в ряде крупных региональных рынков.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Брагкова О.В, Гапоненко В.Ф. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий // М.: Спутник+, 2006.
2. Бухонова С.В., Рудычев А.А., Табурчак А.П. Инновационное развитие российской промышленности с использованием иностранных инвестиций // СПб: Химиздат, 2007. 173 с.
3. Эйсен Н. Формирование стратегии развития народного хозяйства в условиях глобализации // Экономист. - 2008. - № 2.

A. Uysipova

#### PROGRESS OF INDUSTRY OF RUSSIA TRENDS

*Abstract:* Progress of industry of Russia trends are analysed In the article. On a background world economic processes the positive dynamics of development of the long-term program of output of Russia is rotined from the World financial crisis. On the base of statistical materials the role of development of highly technological types of products is rotined. The resulted material exposes a progress of industry of Russia trend as complex program on 20 years.

*Key words:* Tendency, structure, deficit, power, market, commodity, index, technology.



---

---

## НАШИ АВТОРЫ

Виноградов Антон Иванович, аспирант РАГС при Президенте РФ; e-mail: anton.vinogradov@mail.ru

Давыдов Александр Вячеславович, аспирант, научный сотрудник лаборатории экономики Всероссийского научно-исследовательского института гидротехники и мелиорации им. А.Н. Костякова (ВНИИГиМ) (г. Москва); e-mail: mgsdriver@mail.ru

Жигновская Злата Вячеславовна, аспирант Российской международной академии; e-mail: aleksandrina-atlas@rambler.ru

Звонников Иван Александрович, аспирант кафедры гостиничного и туристического бизнеса Государственного университета управления (г. Москва); e-mail: Zvonnikov@economy.gov.ru

Леус Татьяна Владимировна, преподаватель Московской финансово-юридической академии; e-mail: leust@mail.ru

Меркулина Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук; доцент, профессор кафедры прикладной информатики и экономики Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов Российской Федерации; e-mail: merku\_merku@mail.ru

Наджафов Вугар Наджафгулу оглы, кафедра международных экономических отношений и внешних экономических связей Московского государственного института международных отношений; e-mail: vougar@mail.ru

Попов Григорий Германович, кандидат экономических наук, старший преподаватель Российского государственного гуманитарного университета; e-mail: gregormoltke@mail.ru

Пронин Никита Александрович, аспирант кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: gleken@gmail.com

Семущкина Селена Георгиевна, генеральный директор ITG group; e-mail: s.semushkina@itg-group.ru

Ушакова Ольга Александровна - старший преподаватель РЭА им. В.Г.Плеханова; e-mail: press@rea.ru

Цветков Виктор Яковлевич, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и предпринимательства Московского государственного университета геодезии и картографии; e-mail: qwerty12365@mail.ru

Шайтура Алексей Сергеевич, аспирант факультета экономики Московского государственного университета геодезии и картографии; e-mail: mm12@yandex.ru

Юсипова Алсу Рустямовна, соискатель кафедры менеджмента Московского государственного областного университета; e-mail: kaf-menedg@mgou.ru

---

---

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ О «ВЕСТНИКЕ МГОУ»

Научный журнал «Вестник Московского государственного областного университета» основан в 1998 году. Многосерийное издание университета – «Вестник МГОУ» – включено в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук в соответствии с решением президиума ВАК России 6.07.2007г. (См. Список на сайте ВАК, редакция апреля 2008 г.).

В настоящее время публикуется 10 серий «Вестника МГОУ», каждая из серий будет выходить 4 раза в год, все 10 – в рекомендательном списке ВАК (см.: [прикрепленный файл на сайте www.mgou.ru](http://www.mgou.ru)).

Первый номер по всем сериям подписывается в печать 5 февраля, второй- 5 мая, третий - 5 августа, четвертый - 5 ноября; с этой даты статью можно указывать в авторефератах.

Подписка на Журнал осуществляется через Роспечать или непосредственно в издательстве МГОУ.

Подписные индексы на серии «Вестника МГОУ»  
в каталоге «Газеты и журналы», 2009, Агентство «Роспечать».

Серии: «История и политические науки» - 36765; «Экономика» - 36752; «Юриспруденция» - 36756; «Философские науки» - 36759; «Естественные науки» - 36763; «Русская филология» - 36761; «Лингвистика» - 36757; «Физика-математика» - 36766; «Психологические науки» - 36764; «Педагогика» - 36758.

В «Вестнике МГОУ» (всех его сериях), публикуются статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений России и зарубежных стран. **Журнал готов предоставить место на своих страницах и для Ваших материалов.**

Для публикации статей в сериях «Вестника МГОУ» необходимо по электронному адресу [vest@mgou.ru](mailto:vest@mgou.ru) прислать в едином файле (в формате Word) следующую информацию:

- а) авторскую анкету:
  - фамилия, имя, отчество (полностью) на русском и английском языках;
  - ученые степень и звание, должность и место работы/учебы или соискательства (полное название, а не аббревиатура) на русском и английском языках;
  - адрес (с индексом) для доставки Ваших номеров журналов согласно подписке;
  - номер контактных телефонов (желательно и мобильного);
  - номер факса с кодом города;
  - адрес электронной почты (личный или учреждения);
  - желаемый месяц публикации;
- б) аннотацию на русском и английском языках (примерно по 400 знаков с пробелами);
- в) текст статьи;
- г) список использованной литературы.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Статьи аспирантов МГОУ печатаются в первую очередь, статьи аспирантов других вузов по мере возможности, определяемой в каждом конкретном случае ответственным редактором. Оплата статей сторонних авторов (не аспирантов) после принятия статьи ответственным редактором предметной серии должна покрыть расходы на ее публикацию.

**Требования к отзывам и рецензиям**

К предлагаемым для публикации в «Вестнике МГОУ» статьям прилагается отзыв научного руководителя (консультанта) и рекомендация кафедры, где выполнена работа. Отзыв заверяется в организации, где работает рецензент. Кроме того, издательство проводит еще и независимое рецензирование.

В рецензии (отзыве) обязательно 1) раскрывается и конкретизируется исследовательская новизна, научная логика и фундированность наблюдений, оценок, выводов, 2) отмечается научная и практическая значимость статьи, 3) указывается на соответствие ее оформления требованиям «Вестника МГОУ». Замечания и предложения рецензента, если они носят частный характер, при общей положительной оценке статьи и рекомендации к печати не являются препятствием для ее публикации после доработки.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой). Авторы получают рецензии с мотивированным отказом в публикации. Автор несет ответственность за точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр. Просим авторов тщательно сверять приводимые данные.

По финансовым и организационным вопросам публикации статей обращаться в Объединенную редакцию «Вестника МГОУ»: [vest@mgou.ru](mailto:vest@mgou.ru). Конт.тел. (495) 723-56-31. Наш адрес: ул. Радио, д.10А, комн.98.

График работы: с 10 до 17 часов, в пятницу - до 16 часов, обед с 13 до 14 часов. Потапова Ирина Александровна. Начальник отдела по изданию «Вестника МГОУ» профессор Волобуев Олег Владимирович. Более подробную информацию можно получить на сайте [www.mgou.ru](http://www.mgou.ru)

**Требования к оформлению статей**

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

В начале публикуемой статьи приводится индекс УДК, который должен проставить автор, руководствуясь сведениями, полученными в библиографических отделах библиотек, которые располагают изданиями «Универсальной десятичной классификации» (УДК).

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках - сокращенное), город (указывается, если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Аннотация»
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Abstract»
на русском и английском языках	Перечень ключевых слов в количестве 5-7
на русском языке	Для докторантов минимальный объем статьи 16000 символов, включая пробелы Список литературы

Формат страницы - А4, книжная ориентация. Шрифт не менее 14 пунктов, междустрочный интервал – полуторный.

Форматирование текста:

- **запрещены** переносы в словах
- **допускается** выделение слов полужирным, шрифтом подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;

- **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем – не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента **Microsoft Equation** или в виде четких картинок

- **запрещено уплотнение интервалов;**

Внутритекстовые примечания (библиографические ссылки) приводятся в квадратных скобках. Например: [Александров А.Ф. 1993, 15] или [1, 15]. В первом случае в скобках приводятся фамилии и инициалы авторов использованных работ и год издания, во втором случае делается ссылка на порядковый номер использованной работы в пристатейном списке литературы. После запятой приводится номер страницы (страниц). Если ссылка включает несколько использованных работ, то внутри квадратных скобок они разделяются точкой с запятой. Затекустовые развернутые примечания и ссылки на архивы, коллекции, частные собрания помещают после основного текста статьи и перед списком литературы.

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* статей. Обращаем также внимание на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на дискете и бумажного варианта!

**В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.**

**Ответственный редактор серии «Экономика» — доктор экономических наук, профессор Желтенков Александр Владимирович.**

**Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10а, МГОУ, кафедра менеджмента. Телефон 8(495)223-31-75, доб. 1525. Электронный адрес: motia406@mail.ru**

***ВЕСТНИК***  
***Московского государственного***  
***областного университета***

**Серия**  
**«Экономика»**

**№ 4**

Подписано в печать: 12.10.2009.

Формат бумаги 60x86 /<sub>8</sub>. Бумага офсетная. Гарнитура «Times New Roman».

Уч.-изд. л. 4,5. Усл. п. л. 4,25. Тираж 154 экз. Заказ № 172.

**Издательство МГОУ**  
**105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10а**