

RUSSIAN ACADEMY OF SCIENCES
FAR-EASTERN BRANCH
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

**PROCEEDINGS OF THE 11TH OPEN
CONFERENCE-COMPETITION
OF PAPERS BY YOUNG SCIENTISTS
OF THE KHABAROVSK TERRITORY
(section of economics)**

15–16 January 2009
Khabarovsk

Khabarovsk
RIOTIP
2009

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**МАТЕРИАЛЫ ОДИННАДЦАТОЙ ОТКРЫТОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ-КОНКУРСА
НАУЧНЫХ РАБОТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
ХАБАРОВСКОГО КРАЯ
(экономическая секция)**

15–16 января 2009 года
г. Хабаровск

Хабаровск
РИОТИП
2009

УДК 338.26
ББК 65.9

Материалы одиннадцатой открытой конференции-конкурса научных работ молодых ученых Хабаровского края (экономическая секция) : сб. статей / под общ. ред. В.Д. Калашникова ; Рос. акад. наук, Дальневост. отд-ние, Ин-т экон. исследований. – Хабаровск : РИОТИП, 2009. – 192 с.

ISBN 978-5-88570-048-6

Сборник содержит доклады одиннадцатой открытой конференции-конкурса научных работ молодых ученых и аспирантов, проходившей в г. Хабаровске 15–16 января 2009 г. Представлены доклады по следующим тематическим блокам: развитие отраслей и отраслевых комплексов, организация деятельности предприятий; мировая экономика, регулирование внешнеэкономической деятельности; региональная экономика.

Представляет интерес для исследователей, преподавателей, аспирантов и студентов, занимающихся проблемами экономического развития РФ и отдельных регионов.

Ключевые слова: экономика, регион, инвестиции, отрасль, внешнеэкономическая деятельность, инновации, Дальний Восток России.

Proceedings of the 11th open conference-competition of young scientists of the Khabarovsk Territory (economic section): collected works / ed. by V.D. Kalashnikov ; Rus. Acad. Sci., Far East. Branch, Econ. Research Inst. – Khabarovsk : RIO TIP, 2009. – 192 p.

The collected volume contains reports made at the 11th open conference-competition of young scientists and postgraduates held in Khabarovsk on January 15–16, 2009. The reports covered the following thematic items: development of industries and industrial complexes, industrial management; international economics, management of foreign economic activity; regional economics.

The book is intended for researchers, teachers, postgraduates and undergraduates, involved with economic development problems of the Russian Federation and its separate regions.

Key words: economics, region, investment, industry sector, foreign economic activity, innovations, Russian Far East.

Утверждено к печати Ученым советом ИЭИ ДВО РАН
Издано при поддержке Правительства Хабаровского края

ISBN 978-5-88570-048-6

© Институт экономических исследований ДВО РАН, 2009
© РИОТИП, 2009

ПРЕДИСЛОВИЕ

В январе 2009 г. в Хабаровске при поддержке Правительства Хабаровского края и Дальневосточного отделения Российской академии наук состоялся одиннадцатый краевой конкурс-конференция молодых ученых. Конкурс проводился по нескольким секциям: технические науки (новые технологии, оборудование и материалы в машиностроении, строительстве, транспорте, энергетике); экономические науки; науки о жизни и Земле (биологические науки, геолого-минералогические науки, географические науки, сельскохозяйственные науки, экология); медицинские науки; физика, математика, информационные технологии; гуманитарные науки (история, философия, филология, культурология, искусствоведение); общественные науки (юридические науки, педагогические науки, психологические науки, социологические науки, политические науки).

Конкурс-конференция по секции «Экономические науки», как и все предыдущие годы, проходил в Институте экономических исследований ДВО РАН. Экономическая секция – самая многочисленная секция конкурса и единственная секция, имеющая открытый статус, что позволило принять участие в конкурсе молодым ученым-экономистам из других регионов Дальнего Востока: Приморского края (Владивосток), Амурской области (Благовещенск), Магаданской области (Магадан). За два дня работы конкурсной комиссией было заслушано 34 доклада, основная часть которых – это работы научных сотрудников, преподавателей и аспирантов научных организаций и вузов Хабаровска. Большое количество участников было от Института экономических исследований, от Хабаровской государственной академии экономики и права, в конкурсе принимали участие представители Дальневосточного государственного университета путей сообщения, Тихоокеанского государственного университета. От представителей соседних территорий было заслушано восемь докладов, один – от представительницы г. Комсомольска-на-Амуре.

Представленные работы довольно условно можно разделить на несколько тематических блоков. Самое большое количество работ было посвящено отраслевой проблематике, организации деятельности предприятий – это работы, касающиеся транспортной отрасли, лесозаготовительной и деревообрабатывающей, нефтедобывающей, телекоммуникационной сфер и других секторов экономики. Второй блок работ связан с мировой экономикой и регулированием внешнеэкономической деятельности. Третий блок работ – это исследования по региональной экономике, исследования, касающиеся социальной проблематики. Не оставили участники без внимания и

вопросы развития инновационной экономики, малого предпринимательства, экономического кризиса в регионе.

Первое место присуждено М.А. Грицко, старшему лаборанту-исследователю ИЭИ ДВО РАН, за работу «Сценарии развития рынка жилищных услуг г. Хабаровска», посвященную проблемам функционирования рынка жилищных услуг как одной из важнейших составляющих социально-экономического развития территории. На примере рынка жилищных услуг Хабаровска сделан прогноз его развития в условиях реализации стратегического плана города на период до 2020 г. Для оценки перспективного состояния рынка использован индикатор, представляющий соотношение между платежеспособным спросом и стоимостью услуги в расчете на социальную норму площади жилья на человека. Сделан вывод о необходимости проведения дополнительных мер со стороны региональных и местных органов власти в области регулирования рынка с целью реализации положений стратегического плана и создания условий для закрепления и привлечения населения.

Второе место присуждено А.А. Новицкому, аспиранту ИЭИ ДВО РАН, за исследование «Национальные и региональные аспекты проблемы эффективности энергосбережения». В работе рассматривается базовый экономический механизм энергосбережения. С учетом опыта применения государственных программ энергосбережения в зарубежных странах даются рекомендации о сравнительной эффективности энергосберегающих мер применительно к экономике Хабаровского края и Российской Федерации по двум группам: введение административных регуляторов, таких как стандарты энергоэффективности и субсидирование инвестиций в сбережение энергии.

Третье место присуждено Н.С. Потаповой, канд. экон. наук, доценту кафедры КнАГТУ, г. Комсомольск-на-Амуре, за работу «Нефтяная отрасль: траектория движения», посвященную вопросам монополизации рынка нефтепродуктов ДФО. В работе выполнены расчеты потерь ВРП от монополии нефтяных компаний, приведены направления налогового администрирования в нефтяной отрасли и определена критическая точка, в которой эти меры себя исчерпывают. Проведен сравнительный анализ эффективности экспорта нефти или ее переработки внутри страны.

Дипломами министерства экономического развития и внешних связей Хабаровского края были отмечены три конкурсанта:

- И.А. Бабенко, аспирант ХГАЭП, за работу «Проблема концентрации и централизации регионального страхового капитала: методика оценки риска и доходности в современных условиях». В работе рассмотрены основные экономические тенденции, определяющие функционирование и развитие современного регионального

страхового рынка, предложен вариант его укрепления посредством концентрации и централизации регионального страхового капитала. Раскрываются основные методические проблемы консолидации страхового бизнеса относительно оценки риска и доходности при слияниях и поглощениях, автор модифицирует существующие модели расчета ставки дисконтирования и предлагает методику оценки риска вложения капитала в страховой бизнес.

- О.В. Бартюк, ассистент ХГАЭП, за доклад «Сравнительный анализ различных форм хозяйствования в аграрном секторе Китая и России». В работе сравниваются хозяйственные реформы в аграрном секторе Китая и России. При этом сравнение осуществляется по ряду позиций: хронологические рамки реформ, форма собственности земли в странах, формы хозяйствования в аграрном секторе, способы реализации реформ (методы и поэтапное их внедрение в практическую деятельность), а также рассматриваются экономические результаты хозяйственных реформ в России и Китае по ряду экономических показателей как на уровне стран (России и Китая), так и на региональном уровне (Дальний Восток России и провинция Хэйлунцзян Китая).

- Ю.А. Килькеева, старший преподаватель ТОГУ, за исследование «Формирование пассажирских тарифов на услуги авиакомпаний». В работе проведен анализ пассажирских тарифов на маршрутах внутренней воздушной сети. Рассмотрены аспекты формирования тарифов, исследованы потребительские предпочтения и оценки транспортного сервиса, предложены алгоритм формирования авиатарифа и инструменты его регулирования.

Грамотами Объединенного ученого совета по общественным наукам при Президиуме ДВО РАН отмечены: И.А. Машунин, аспирант ТГЭУ, Владивосток («Совершенствование методики моделирования экономики региона с использованием межотраслевого баланса и метода векторной оптимизации»); Л.Е. Копылов, аспирант ВГУЭС, Владивосток («Влияние вступления России в ВТО на сектор страховых услуг. Опыт стран Восточной Европы»); О.В. Дёмина, аспирантка ИЭИ ДВО РАН («Тенденции и факторы электропотребления на Дальнем Востоке России в 2000–2007 гг.»); Е.С. Горелов, аспирант ИЭИ ДВО РАН («Сравнительный анализ эффективности организации холдинговых структур в лесозаготовительной отрасли юга Дальнего Востока»); С.Е. Юн, аспирант ИЭИ ДВО РАН («Анализ влияния повышения экспортных пошлин на экономические показатели лесопромышленных предприятий Хабаровского края»).

Грамотами Института экономических исследований ДВО РАН отмечены: Е.А. Заостровских, ведущий инженер ИЭИ ДВО РАН («Тенденции развития грузооборота портов Дальнего Востока»);

С.О. Олонцев, аспирант АмГУ, Благовещенск («Особенности торгово-посреднических операций в ВЭД Амурской области»); Е.В. Приходько, аспирантка ИЭИ ДВО РАН («Анализ условий для развития деревопереработки в КНР и РФ (на примере провинции Хэйлунцзян и Амурской области)»); Л.Л. Зайцева, аспирантка ИЭИ ДВО РАН («Использование иностранной рабочей силы в экономике Хабаровского края, 1996–2008 гг.: динамика и структура»); О.И. Некрасова, преподаватель ДВГУПС («Трансформация рынка услуг на железнодорожном транспорте»).

В канун Дня науки губернатор Хабаровского края В.И. Ишаев вручит трем победителям конкурса дипломы губернатора и денежные премии. Работы победителей будут опубликованы в сборнике победителей 11-го краевого конкурса молодых ученых, куда войдут работы победителей всех секций. Кроме того, работы всех участников экономической секции будут опубликованы в сборнике материалов конкурса по секции «Экономические науки».

В своем заключительном слове председатель конкурсной комиссии академик П.А. Минакир прокомментировал результаты конкурса, отметив изменение структуры представленных работ: практически полное отсутствие работ по экономической теории; работ, посвященных финансовому сектору и связи финансового и реального секторов; исследований, касающихся экономико-математического моделирования и прогнозирования, математической экономики. Не так много, как обычно, было работ, касающихся социальной сферы.

Озвучивая общее мнение конкурсной комиссии, академик П.А. Минакир обратил внимание на то, что в этом году не было конкурсных работ, которые бы заметно выделялись на фоне остальных, действительно лидерских работ; отметил общий невысокий уровень работ и некоторую склонность участников к нормативным исследованиям. Он пожелал участникам продолжить работу, стараясь объективно и спокойно оценивать происходящее, правильно интерпретировать результаты своих исследований. Академик П.А. Минакир отметил, что по-прежнему большое количество молодых ученых с энтузиазмом докладывают на конкурсе, получают новые результаты, появляются новые исследователи, которые продолжают свою работу уже за рамками конкурса.

В заключение необходимо отметить, что в этом году конкурс проходил в очень доброжелательной и конструктивной атмосфере. По мнению большинства участников, конкурс молодых ученых – это ни с чем не сравнимый опыт публичного выступления, возможность вынести свой труд на суд столь авторитетного жюри и получить от него оценку и советы.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ВВЕДЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ПАТЕНТА НА ТЕРРИТОРИИ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

Налоговые системы многих стран включают налоги, исчисляемые на основе упрощенной финансовой отчетности или с использованием методов косвенного определения налоговых обязательств¹. Основной причиной применения условно-расчетного налогообложения является наличие таких явлений в экономике, как неформальный сектор труда и скрытое производство, что существенно затрудняет реализацию принципа справедливого распределения налогового бремени по всем экономическим субъектам в зависимости от их налогоспособности.

Условно-расчетное налогообложение позволяет использовать более простые правила начисления и уплаты налогов для субъектов малого предпринимательства, нуждающихся в особой поддержке со стороны государства. При этом значительно упрощается и налоговое администрирование таких субъектов.

Одним из видов условно-расчетных налогов является патентная форма налогообложения, которая наряду с упрощенными и вмененными налогами достаточно широко распространена и применяется для налогообложения субъектов малого предпринимательства во многих странах.

Анализ экономического содержания патентной формы налогообложения позволяет сделать следующие выводы.

1. Патентная система налогообложения – форма вмененных налогов, ориентированная на микробизнес.

2. Патентная форма налогообложения в большей степени, нежели запретительные меры способствует сокращению неформального сектора труда, так как позволяет максимально уменьшить действие факторов, побуждающих микробизнес к незарегистрированной экономической деятельности. С этих позиций оплата стоимости патента – оптимальный налоговый режим для микропредприятий.

3. Патентная форма налогообложения – переходный налоговый режим. Обложение, основанное на вменении дохода, в том числе через оплату стоимости патента, заслуживает широкого применения до тех пор, пока государство не в состоянии наладить эффек-

¹ В качестве синонима таких налогов применяются термины «условно-расчетные налоги» или «специальный режим налогообложения».

тивный контроль над всеми доходными потоками микробизнеса. Однако, корректный расчет стоимости патента, максимально приближенной к фактическим результатам деятельности микропредприятий в принципе невозможен. Именно этот недостаток, присущий системе вмененных налогов в целом, требует определить патентную форму налогообложения микропредприятий в качестве переходной.

С 1 января 2006 г. в российское налоговое законодательство вернулось понятие «патент». Новый механизм патентного налогообложения принципиально отличается от того, который применялся в стране до 1 января 2003 г. и построен на принципе налогообложения вмененного дохода. Возврат к патентной форме обложения¹ свидетельствует о том, что такая система сможет стать действенным механизмом в решении назревших проблем в сфере малого предпринимательства.

На сегодняшний день упрощенная система налогообложения (УСН) на основе патента введена в 46 субъектах РФ. Из регионов ДФО УСН на основе патента не введена только в Республике Саха (Якутия), Амурской области, Хабаровском крае.

Низкий уровень налоговых доходов от выдачи патентов свидетельствует о том, что УСН на основе патента сегодня недостаточно распространена среди предпринимателей.

Анализ норм налогового законодательства позволил выявить факторы, ограничивающие применение УСН на основе патента.

Прежде всего, по большинству видов деятельности, перечисленных в п. 2 ст. 346.25.1 НК РФ, предприниматели в муниципальных образованиях регионов применяли в обязательном порядке систему налогообложения в виде ЕНВД, что ограничивало право использовать патент, и придавало данной норме формальный характер.

Существенно ограничивали сферу применения УСН на основе патента следующие нормы: 1) применять УСН на основе патента могли предприниматели, не привлекающие к своей деятельности труд наемных работников, в том числе и по договорам гражданско-правового характера; 2) патент мог быть выдан только на один из перечисленных в п. 2 ст. 346.25.1 НК РФ видов предпринимательской деятельности.

¹ Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 101-ФЗ с 1 января 2006 г. глава 26.2 НК РФ дополнена статьей 346.25.1 «Особенности применения упрощенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями на основе патента».

Однако с вступлением в силу с 1 января 2009 г. норм Федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса» от 22 июля 2008 г. № 155-ФЗ указанные недостатки устранены, что говорит о заинтересованности Правительства РФ в расширении сферы применения патентного налогообложения для микропредприятий.

С внесением указанных изменений в федеральное законодательство, направленных на существенное расширение сферы применения УСН на основе патента, вопрос о необходимости введения налогового режима для микропредприятий края приобретает особую значимость.

По оценкам предпринимателей края¹, потенциальных плательщиков патента, введение такой системы в регионе может быть эффективным инструментом легализации «неформального сектора труда», прежде всего потому, что дает возможность максимально упростить процедуры, связанные с исчислением и уплатой налогов.

В свете действия норм Федерального закона № 155-ФЗ основной задачей при решении вопроса о введении патентной формы налогообложения в регионе остается экономическое обоснование годовой стоимости патента.

В зависимости от видов предпринимательской деятельности, подлежащих переводу на оплату стоимости патента, можно выделить два подхода к обоснованию методики расчета годовой стоимости патента.

Для видов деятельности, подпадающих под систему налогообложения в виде ЕНВД в соответствии с НК РФ, максимальный размер годовой стоимости патента ограничен федеральным законодательством:

$$ГСП = ПГД \times 6\% / 100\%, \quad (1)$$

где *ГСП* – годовая стоимость патента; *ПГД* – потенциально возможный к получению предпринимателем годовой доход.

При этом соответствующее значение потенциально возможного к получению предпринимателем годового дохода можно определить следующим образом:

¹ Исследование влияния налоговой среды на развитие малого предпринимательства Хабаровского края основывалось на методе анкетирования. Анкетирование проводилось среди субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность на территории муниципальных образований Хабаровского края. В опросе приняли участие более 850 малых предприятий края.

$$ПГД = БД \times 30 \times \Phi П \times K1 \times K2_{\max} \quad (2)$$

Рассчитанная таким образом стоимость патента исходя из максимально возможного к получению годового дохода, определенно по формуле 2, оказывается по некоторым видам деятельности ниже, чем налоговые платежи наемного работника, получающего заработную плату в размере прожиточного минимума. Следовательно, устанавливать годовую стоимость патента в меньшем размере экономически нецелесообразно.

В отношении видов деятельности, не подпадающих под систему налогообложения в виде ЕНВД в соответствии с НК РФ, некоторые трудности вызывает определение размеров потенциально возможного к получению предпринимателем дохода. В настоящий момент отсутствует система достоверных данных для расчета этого показателя по видам деятельности, поэтому его расчет можно произвести на основании следующих соотношений:

$$ГСП_{\min} = НДФЛ, \text{ исчисленный исходя из МРОТ} \quad (3)$$

$$ГСП_{\max} = НДФЛ, \text{ исчисленный исходя из прожиточного минимума} \quad (4)$$

Используя обратный метод расчета потенциально возможного к получению годового дохода, на основании формул 3 и 4, получим следующую его минимальную и максимальную величины:

$$112\ 580 \text{ руб.} \leq ПГД \leq 189\ 826 \text{ руб.} \quad (5)$$

Тогда соответственно минимальное и максимальное значения стоимости патента на основании соотношения 5 составят:

$$6\ 754,8 \text{ руб.} \leq ГСП \leq 11\ 389,5 \text{ руб.} \quad (6)$$

Рекомендуемые размеры потенциально возможного к получению годового дохода и годовой стоимости патента по видам деятельности на первом этапе внедрения патентной системы налогообложения на территории Хабаровского края должны быть по возможности минимальными. В дальнейшем, в основу расчета ГСП может быть заложен такой показатель, как среднегодовая заработная плата в регионе по видам деятельности.

Для развития УСН на основе патента, и повышения ее привлекательности среди предпринимателей необходимо вернуться к рассмотрению вопросов, связанных с возможностью освобождения предпринимателей от обязанности ведения налогового учета дохо-

дов, а также с необходимостью передачи налоговых доходов от уплаты стоимости патента на муниципальный уровень.

Несмотря на то, что с вступлением в силу Федерального закона № 155-ФЗ основные ограничения по расширению сферы применения УСН на основе патента устранены, сохраняется обязанность предпринимателей вести налоговый учет доходов по упрощенной форме (п. 12 ст. 346.25 НК РФ). Однако для плательщиков патентной системы налогообложения нет необходимости исчислять доходы, так как стоимость патента не связывается с результатами их деятельности.

Без внесения соответствующих изменений в федеральное законодательство патентная система налогообложения не получит должного развития, и эффект от ее внедрения не будет скольконибудь ощутимым.

Необходимо также решить проблему недостаточной информированности предпринимателей. В данном случае сказывается влияние административного фактора. Муниципальные органы власти не заинтересованы в развитии УСН на основе патента в силу того, что доходы от выдачи патентов поступают в региональные бюджеты. Для того чтобы возникла заинтересованность у муниципальных органов власти в вовлечении населения в предпринимательскую деятельность, необходимо передать налоговые доходы от уплаты стоимости патента на муниципальный уровень.

Основываясь на анализе практики применения упрощенных налогов в других странах, проблем, существующих в сфере налогообложения малого предпринимательства, действующих норм российского налогового законодательства, можно сформулировать следующие выводы.

Масштабы неформального сектора труда в России могут существенно сократиться при повышении привлекательности формальной занятости путем уменьшения действия факторов, побуждающих предпринимателей к незарегистрированной экономической деятельности. С этих позиций самой приемлемой формой налогообложения для самозанятых лиц и микропредприятий является патентная система налогообложения.

Упрощенная система налогообложения на основе патента должна служить «начальной школой» для налогоплательщиков, как это принято в развитых странах. По мере приобретения опыта и расширения масштабов деятельности субъекты малого предпринимательства должны переходить сначала к упрощенной системе налогообложения (или к вмененной), а в дальнейшем и к общему режиму налогообложения.

Правительство РФ на сегодняшний день заинтересовано в расширении сферы применения патентного налогообложения для микропредприятий. С учетом опыта регионов, на территории которых применяется УСН на основе патента, а также в свете действия норм Федерального закона № 155-ФЗ, введение патентного налогообложения на территории Хабаровского края приобретает особую значимость.

Необходимо помнить, что либерализация законодательства и поддержка государством индивидуальной предпринимательской деятельности эффективно воздействуют на рост доходов осуществляющих ее граждан и, как следствие, на рост поступлений налогов от них в бюджет. Установление более льготного налогообложения может привлечь в ряды плательщиков патента лиц, ранее не уплачивающих налоги. На территории Хабаровского края должна быть введена такая система налогообложения индивидуальной предпринимательской деятельности, которая бы максимально отвечала интересам микробизнеса, повышая стимулы к легальной занятости.

Список литературы:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

2. О внесении изменений в главы 26.2 и 26.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»: Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 101-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

3. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса: Федеральный закон от 22 июля 2008 года № 155-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

4. Об утверждении формы Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения и порядка ее заполнения: Приказ Минфина России от 30 декабря 2005 г. № 167н // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

5. *Горский И.В., Медведева О.В., Лебединская Т.Г.* Проблемы патентного налогообложения // Финансы. – 2007. – № 10.

6. *Косолапов А.И.* Специальный налоговый режим для малого бизнеса // Финансы. – 2006. – № 12.

7. *Македонский С.* Применение специального режима налогообложения : зарубежный опыт // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 6 (285).

8. *Малис Н.И.* Об упрощенной системе налогообложения на основе патента // *Налоговый вестник*. – 2006. – № 8.

9. *Медведева О.В., Лебединская Т.Г.* Налогообложение на основе патента: анализ законодательства // *Налоговая политика и практика*. – 2007. – № 5.

10. *Минаева Е.* Предпринимателей не заинтересовал облегченный вариант «упрощенки» // *Учет. Налоги. Право* – Москва. – 2007. – № 9.

11. *Синдяшкина Е.Н.* Неформальная занятость в России // *Теневая экономика : экономический и социальный аспекты: Пробл.-темат. сб.* М.: ИНИОН, 1999.

12. *Шацко Г.В.* Проблемы исчисления единого налога по специальным налоговым режимам и пути их решения // *Все для бухгалтера*. – 2007. – № 12.

Бабенко И.А. (ХГАЭП, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМА КОНЦЕНТРАЦИИ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРАХОВОГО КАПИТАЛА: МЕТОДИКА ОЦЕНКИ РИСКА И ДОХОДНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

По данным ФССН на 01.10.2008 г. в Хабаровском крае действует 86 страховых организаций, 8 из них являются региональными страховыми компаниями, остальные – филиалы преимущественно московских страховщиков. За анализируемый период в регион поступило страховых премий¹ порядка 2,5 млрд руб. (0,6% к общероссийскому показателю), из них на региональные страховые компании приходится около 0,45 млрд руб. или 18% (0,11% к общероссийскому показателю). Убыточность страховых премий за период, рассчитанная как отношение величины произведенных страховых выплат к величине поступивших страховых премий, в среднем по РФ составляет 40,28% (за 2007 г. – 41,24%), в среднем по Хабаровскому краю – 36,7% (за 2007 г. – 44,25%), в среднем по региональным страховым организациям – 24,25% (за 2007 г. – 34,37%). Темп роста страховых премий по отношению к соответствующему периоду предыдущего года составляет 123,3. По результатам 2007 г. темп роста составил 127,1.

Основные экономические тенденции, определяющие развитие регионального страхового рынка:

- реформирование законодательства, регулирующего деятельность страховых компаний, а именно ужесточение требований со

¹ Без учета ОМС и перестрахования.

стороны регулирующих органов к размеру уставного капитала, правил формирования страховых резервов, составу и структуре активов, принимаемых в покрытие собственных средств;

- масштабная экспансия регионального страхового рынка преимущественно московскими и аффилированными с ними страховыми компаниями;

- низкая капитализация региональных страховщиков;

- низкий уровень доверия к страхованию, как институту социально-экономической защиты населения и бизнеса;

- усиливающиеся влияния мирового финансового кризиса.

Влияние этих тенденций порождает следующие негативные последствия:

- в соответствии с принятыми законодательными нормами, регулирующими инвестиционную деятельность страховых организаций, ценные бумаги, принятые в покрытие средств страховых резервов и собственных средств, должны быть либо включены в котировальный лист одним из организаторов торгов, либо иметь присвоенный агентством рейтинг не ниже среднего. Очевидно, что данное условие резко ограничивает переориентацию финансовых ресурсов страховщика в региональную экономику, так как большинство организаций среднего и малого бизнеса не имеют таких рейтингов;

- подавляющее присутствие страховщиков-нерезидентов Хабаровского края негативно отражается на региональных финансах. В частности, бюджет теряет долю налоговых доходов, а региональная экономика в целом – инвестиционные ресурсы, в том числе так называемые «длинные деньги». Другими словами, происходит постоянный отток региональных финансовых ресурсов в западные регионы страны;

- острый недостаток в собственном капитале в значительной степени препятствует развитию региональных страховых компаний, расширению объемов ответственности и принятию на страхование крупных рисков;

- низкий уровень страховой культуры населения, недоверие к финансовой системе, невысокие доходы определяют спрос на страховые услуги. Поэтому весь Дальний Восток и Хабаровский край в частности в несколько раз отстают по объемам развития страхового рынка от западных регионов страны;

- влияние мирового финансового кризиса нельзя недооценивать и в разрезе регионального страхового рынка. Резкое сокращение ипотечного, потребительского кредитования и кредитования малого бизнеса в значительной степени отражается на региональ-

ных страховых компаниях. В ближайшем будущем практически недееспособны будут такие сегменты как страхование жизни и здоровья заемщиков, страхование предмета ипотеки и имущества юридических лиц – предметов залога. С сокращением объемов строительства снизятся объемы страхования строительно-монтажных рисков. Увеличение уровня безработицы повлечет за собой спад в медицинском страховании и страховании жизни.

Таким образом, существует реальная угроза полностью потерять региональный страховой рынок, отдав его на откуп либо крупным отечественным игрокам, либо иностранным страховым компаниям, которые уже активно начинают завоевывать позиции на рынке.

Поэтому, в настоящей работе автором ставится вопрос о создании региональной страховой организации, на начальном этапе мажоритарным акционером которой являлось бы государство в лице правительства Хабаровского края. В настоящий момент именно правительство способно организовать процесс концентрации и централизации на региональном страховом рынке и направить финансовые ресурсы страховщика в экономику региона. Участие государства повысит доверие к институту страхования. Это, в свою очередь, будет способствовать увеличению защищенности имущественных интересов населения и бизнеса от возможных кризисных явлений.

Создание крупной региональной страховой компании позволит обеспечить дополнительные бюджетные доходы, как в виде налоговых платежей, так и доходов от участия в прибыли компании. Помимо этого, будет сформирован определенный запас ликвидности, что особенно актуально в условиях цикличности экономических процессов, характеризующихся возникновением финансовых и экономических кризисов. Средства страхового фонда будут работать в интересах региона, то есть будет осуществляться приоритетная региональная инвестиционная политика. Также существенная доля рисков, присущих крупным инфраструктурным проектам, реализуемым в крае, будет диверсифицирована посредством института страхования.

Как уже отмечалось выше, на краевом рынке действует порядка восьми региональных страховщиков, имеющих неплохие (с точки зрения вероятности наступления риска) страховые портфели, преимущественно в своих сегментах, «нишах» (лесная и железнодорожная отрасли, медицина, страхование жизни). На базе нескольких наиболее перспективных региональных компаний, представляется возможным создать единую страховую группу, с лицензиями

на осуществление видов имущественного и личного страхования, то есть по всем направлениям страхового бизнеса.

Однако, очевидно, что концентрация и централизация страхового капитала требует вложения финансовых ресурсов. В связи с этим встает вопрос о том, как оценить возможные выгоды от данной стратегии. Поэтому здесь необходимо привлечение финансовых консультантов – специалистов оценщиков.

Как показывает изучение подходов к оценке страховых организаций при слияниях и поглощениях, остаются нерешенными некоторые ключевые вопросы. Данное обстоятельство вызвано спецификой объекта оценки, деятельность которого в значительной степени отличается от предприятий реального сектора, в силу своей стохастической природы. В формировании системной модели оценки страховой компании существуют две ключевые финансово-математические проблемы: моделирование чистого денежного потока; расчет ставки дисконтирования, конвертирующей результаты решения первой проблемы по известным финансовым принципам [1] в стоимость.

Вопрос о моделировании чистого денежного потока поднимается в работе Дмитриевой О. [2], которая модифицирует стандартную модель расчета, добавляя в нее прирост чистых страховых резервов¹. Однако возникает вопрос об обоснованности того, что прирост совокупных страховых резервов однозначно увеличивает чистый денежный поток собственников капитала. Показатели изменения страховых резервов являются наиболее проблемным для расчета, так как их изменение носит стохастический характер. Для решения этой задачи необходимо построить вероятностную модель взносов и выплат и оценить не только ожидаемый прирост, но и его часть, являющуюся свободной от выплатных обязательств и доступной собственникам капитала в прогнозный период.

Денежный поток – это один из ключевых параметров стоимости, изменение которого в большинстве случаев влечет за собой изменение стоимости. Однако денежный поток не может быть мерой стоимости без его оценки относительно риска и доходности вложения в компанию. Поэтому, в рамках настоящей статьи, автор основное внимание уделит такому вопросу как расчет ставки дисконтирования.

В экономическом смысле в роли ставки дисконтирования выступает требуемая инвесторами ставка дохода на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования или

¹ Чистые страховые резервы – страховые резервы, уменьшенные на долю перестраховщиков в них.

это требуемая ставка дохода по имеющимся альтернативным вариантам инвестиций с сопоставимым уровнем риска на дату оценки.

Существуют несколько основных моделей расчета ставки дисконтирования. Рассмотрим эти модели подробнее, с точки зрения их применимости в страховой отрасли.

Модель средневзвешенных затрат на капитал (*WACC*), как известно, применяется для оценки всего инвестированного капитала. Так как страховые резервы, привлекаются на беспроцентной основе и не на рынке капиталов, то для них весьма затруднительно рассчитать процентную ставку (плату за капитал). Исключение составляют страховые компании, занимающиеся страхованием жизни и заключающие договоры с определенной нормой доходности от размещения страхового фонда, которая в последствии выплачивается держателям полисов.

Согласно модели капитальных активов (*CAPM*) ставка дисконтирования определяется доходностью безрисковых ценных бумаг увеличенной на коэффициент β , помноженный на рыночную цену риска.

Однако в условиях, когда акции российских страховых компаний практически не обращаются на фондовых площадках, затруднительно определить коэффициент β для страховой отрасли (проблема определения средней доходности по сопоставимым акциям стоит также при использовании модели *WACC*). Однако вместо доходности ценных бумаг страховой организации можно использовать доходность самой организации, то есть рентабельность инвестированного капитала (R_{IC}).

Использование данного коэффициента как альтернативы доходности ценных бумаг позволяет определить среднюю доходность по страховому рынку и доходность отдельного страховщика, что особенно востребовано в условиях, когда большинство страховых организаций созданы в форме ООО и ЗАО.

Следовательно, модель капитальных активов можно модифицировать следующим образом: $i = r_f + \beta \cdot (R_{IC} - r_f)$, где i – ставка дисконтирования; r_f – норма доходности по безрисковым вложениям; β – коэффициент; $R_{IC} - r_f$ – цена риска.

Суть следующей модели – модели кумулятивного построения ставки дисконтирования – заключается в выявлении рисков, которые присущи как для отрасли в целом, так и для конкретного объекта оценки и прибавлении их к безрисковой ставке дохода:

$$i = r_f + \sum_{j=1}^N r_j, \quad (1)$$

где i – ставка дисконтирования; r_f – норма доходности по безрисковым вложениям; N – множество учитываемых факторов риска; r_j – рискованная премия за фактор риска по номеру j .

Можно предложить следующую методику оценки премии за предпринимательский риск. На первом этапе необходимо оценить границы, в пределах которых изменяется рискованная надбавка процентной ставки (1), то есть оценить величину A , определяющую неравенство по верхней границе:

$$0 \leq i - r_f \leq A \quad (2)$$

или

$$r_f \leq i \leq A + r_f \quad (3)$$

В качестве инструмента оценки A можно выбрать доходность самой страховой организации как случайную величину, моделирующую процентную ставку i . По статистике за k периодов на основании теории вероятности можно прогнозировать ожидаемую доходность $\overline{R_{IC\ np}}$ и среднее квадратическое отклонение σ_{np} , например, методом линейного тренда или методом доверительных интервалов. Задавая надежность γ покрытия случайной величины i сегментом (3), можно найти прогнозное значение A_{np} . В частности, если i распределена по нормальному закону, то

$$A_{np} = \overline{R_{IC}} - r_f + t\sigma, \quad (4)$$

где $t = \gamma - \phi\left(\frac{\overline{R_{IC}} - r_f}{\sigma}\right)$, ϕ – функция Лапласа.

На втором этапе для каждого риска r_j необходимо определить верхнюю границу m_j , с учетом того, что $\sum_{j=1}^N m_j = A_{np}$, тогда

$m_j = A_{np} \cdot \alpha_{mj}$, где α_{mj} – доля m_j , которую можно оценить методом экспертных оценок по результатам опроса управленческого персонала, аудиторов и аналитиков рынка. В частности, если допустить, что факторы риска равноценны, то $\alpha_{mj} = \frac{1}{N}$ или $m_j = \frac{A_{np}}{N}$.

На третьем этапе необходимо оценить уровень каждого риска r_j . Аналитическая оценка уровня некоторых (или всех) рисков является достаточно сложной задачей. Поэтому в первом приближе-

нии можно воспользоваться методом экспертных оценок, задавая значение фактора по шкале интенсивности, например, следующим образом: $r_j = 0$ – минимальный уровень (наилучшая оценка);

$r_j = \frac{m_j}{2}$ – средний уровень; $r_j = m_j$ – наихудшая оценка.

Из рассмотренных в настоящей статье моделей, данная модель обладает наибольшей степенью пригодности для расчета ставки дисконтирования. Однако модель кумулятивного построения основывается на субъективном суждении оценщика и опросных групп о рисках отдельной страховой организации и зависит от качества и количества анализируемой информации. Поэтому для получения оптимальной ставки дисконтирования целесообразно ранжировать полученные результаты, например, в форме средневзвешенной величины с присвоением весовой характеристики в зависимости от значимости той или иной модели.

Таким образом, существующие модели в целом в той или иной степени пригодны для расчета ставки дисконтирования в условиях концентрации и централизации регионального страхового рынка с учетом решений предложенных в настоящей статье. Для построения оптимальной модели, по-видимому, потребуется синтез рассмотренных моделей с учетом достоинств каждой из них.

Список литературы:

1. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2009. – 1088 с.
2. *Дмитриева О.В.* Модели оценки страховой компании: дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2005. – 125 с.

Бартюк О.В. (ХГАЭП, г. Хабаровск)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕФОРМ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КИТАЯ И РОССИИ

Аграрный сектор занимает особое место в жизни государств, так как обеспечивает страну продовольствием. На рубеже XXI в. Россия и Китай столкнулись с необходимостью проведения хозяйственных реформ в аграрном секторе. При этом каждая из стран сформировала свою собственную политику и определила этапы ее реализации. В результате сформировались отличительные особенности реализации хозяйственных реформ в аграрном секторе Китая и России.

Первой отличительной особенностью хозяйственных реформ в странах, являются их хронологические рамки. В Китае изменения в сельскохозяйственный сектор начали вводиться с 1978 г. В России этот период начался значительно позже, только в 1991 г. В связи с этим существует значительная разница в той экономической базе, которую имели страны на начало периода реформ. В России в 1991 г. ВВП на душу населения составил 6985 долл., а в Китае в 1978 г. – 708 долл. При этом ВВП Китая составлял в 1978 г. 670 млрд долл., а в России в 1991 г. – 872 млрд долл.

Существенно отличались формы собственности на землю в странах. В Китае, как до реформ, так в процессе их реализации земля оставалась в государственной собственности. В ходе реформ крестьяне получили возможность арендовать землю для пользования в сельскохозяйственных целях сначала на от 3 до 5 лет, а затем срок подряда увеличился до 15 лет и более. В местностях с неблагоприятными природными условиями, в отдаленных и горных районах разрешалось срок земельного подряда продлевать до 30 лет (приказ ЦК КПК № 1 за 1984 г. «Уведомление о работе в деревне в 1984 г.»). В России до 1991 г. земля находилась в государственной собственности. При этом земля, занимаемая колхозами, закреплялась за ними в бесплатное и бессрочное пользование. С вступлением в силу 25 апреля 1991 г. Земельного кодекса РСФСР формы собственности на землю изменились. Выделилось 4 формы: государственная, колхозно-кооперативная, коллективно-долевая и частная. При этом частая форма собственности ограничивалась целями использования:

- для ведения подсобного хозяйства;
- жилищного строительства;
- личного подсобного хозяйства;
- крестьянского (фермерского) хозяйства;
- садоводства;
- огородничества;
- животноводства;
- иных целей, связанных с ведением сельскохозяйственного производства.

Различались и формы хозяйствования в аграрном секторе Китая и России. Субъекты рынка в Китае формировались путем не разрушения существующих государственных структур, а главным образом заполнения пустующих брешей новыми коммерческими структурами, т. е. с первых шагов реформа работала на уменьшение дефицитности экономики. В этих целях не только мобилизиро-

вались внутренние резервы, но и активно привлекались зарубежные капиталы.

В Китае с 1978 г. начала работать система семейного подряда. Семейный подряд является одной из форм коллективного подряда. Особенности семейного подряда состоят в том, что численность коллектива минимальна, члены коллектива в основном являются близкими родственниками, рабочее место (производственный объект) находится в непосредственной близости от дома. Такие специфические черты не дают никаких оснований для того, чтобы противопоставлять семейную форму организации труда общественному производству. Семья становится самостоятельной производственной ячейкой хозяйства. Здесь срабатывают рычаги, обеспечивающие весомый рост производства сельскохозяйственной продукции.

На первых этапах семейный подряд имел очень слабую материально-техническую базу, совсем мало семей имели перерабатывающие предприятия, холодильные емкости, хранилища и т. д., что сдерживало успешное развитие сельского хозяйства. В результате, семейные хозяйства стали объединяться в предприятия народных коммун и бригад, являясь основой кустарной промышленности на селе. А с 1984 г. начали функционировать волостно-поселковые предприятия (ВПП). После многолетнего развития теперь ВПП стали основой сельской экономики, в особенности на уровне уездов, и стали, пожалуй, самым динамичным и жизнедеятельным сектором народного хозяйства в целом. На сегодняшний день сферы ВПП очень широки, они охватывают промышленность, переработку сельскохозяйственной продукции, транспорт и перевозки, строительство, торговлю, общественное питание и обслуживание.

Статистика показывает, что в 2005 г. среди волостно-поселковых предприятий с хозяйственными доходами свыше 10 млн юаней две трети имеют при себе научно-исследовательские подразделения. Появился целый ряд престижных предприятий с инновационной активностью и интеллектуальной собственностью. Всего в 2005 г. насчитывалось более 22,5 млн таких предприятий, где было занято 142,72 млн человек. Эти предприятия дали добавленную стоимость в размере 5 трлн. 53,4 млрд юаней.

Россия же сделала основной акцент на разнообразие различных форм хозяйствования в аграрном секторе. С 1991 г. в стране стали существовать следующие формы хозяйствования:

1. Сельскохозяйственные организации по различным организационно-правовым формам (государственные предприятия, муниципальные предприятия, индивидуальные (семейные) частные предприятия, полные товарищества, смешанные товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью (акционерное обще-

ство закрытого типа), акционерное общество открытого типа, предприятия, созданные на основе аренды и выкупа имущества трудовым коллективом).

2. Крестьянские (фермерские) хозяйства.

3. Личные подсобные и другие индивидуальные хозяйства граждан.

В результате реорганизацию прошли более 90% коллективных хозяйств, и в России был сделан первый шаг на пути создания многоукладной аграрной экономики на базе равноправия всех форм собственности и способов хозяйствования на земле. Однако, ощутимых положительных результатов в повышении эффективности сельскохозяйственного производства и увеличении его объемов эта реорганизация не принесла. Таким образом, был изменен организационно-правовой статус колхозов и совхозов, но суть экономических отношений осталась прежней.

Различия заключались и в способах реализации задуманных реформ. В Китае не произошло обвальное либерализации экономики – главным методом ее реформирования стало эволюционное, поэтапное, экспериментальными проверками, продвижение к рынку. Этот реформационный алгоритм образно выражен формулой «переходить реку, нащупывая камни». Руководство страны, изучив имевшийся собственный и зарубежный опыт, пришло к выводу о необходимости осуществлять реформу не по чужим рецептам, а исходя из особенностей своей страны, решительно встав на путь «строительства социализма с китайской спецификой». При этом предполагался серьезный учет такого основополагающего исходного фактора, как наличие населения огромной численности в условиях ограниченности ресурсов. Китай не тратил много сил на разрушение и критику прошлого, сосредоточив их на создание нового.

С 1983 г. крестьянам было разрешено брать земли в подряд на срок от 3 до 5 лет, а также закупать и продавать сельскохозяйственную продукцию после выполнения ими планов поставок и обязательных закупок (Приказ ЦК КПК № 1 за 1983 г. «Некоторые вопросы экономической политики в деревне на современном этапе»). Фактически был разрешен наем рабочей силы в форме «использования специалистов», «оказания помощи», привлечения родственников. С 1984 г. был продлен срок подряда.

В 1985 г., согласно приказу «Десять установок ЦК КПК и Госсовета по дальнейшему оживлению экономики деревни», обязательства крестьянского двора по продаже сельскохозяйственной продукции стали фиксироваться в договорах на закупку, которые имели статус хозяйственного договора и соответствующее правовое обеспечение.

С 1987 г. была увеличена самостоятельность крестьянского двора и различных объединений крестьян в пользовании земельными участками при сохранении общественной собственности (приказ ЦК КПК и Госсовета № 5 за 1987 г. «Об углублении реформы в деревне»). Также крестьяне получают право передавать весь подрядный участок или часть его в пользование другим крестьянам, кооперативам и хозяйственным объединениям. В декабре 1988г. Госсовет определил конкретные способы передачи права пользования землей и формы платы за пользование землей, находящейся в государственной собственности.

В России же реформы проводились методами «шоковой терапии». Сравнивая экономические реформы в России и Китае на их начальных этапах, китайские ученые констатировали, что первая «создает теорию, а затем ей педантично следует», тогда как вторая «учиться плавать, бросившись в реку».

Продуктивность различных направлений реформ двух стран можно определить их результатами. В период с 1978 г. по 2006 г. производство зерна в Китае увеличилось на 63% и составило 497,4 млн т (табл. 1).

Таблица 1

Производство основных видов продукции сельского хозяйства в Китае, млн т

Вид продукции	1949	1978	1990	2000	2002	2006
Зерно	113,18	304,77	446,24	462,18	430,7	497,4
Хлопок	0,444	2,167	4,5	4,417	4,66	6,73
Масличное сырье	2,564	5,218	16,13	29,548	28,11	30,62
Сахарный тростник	2,642	21,116	57,62	68,28	90,23	99,25
Сахарная свекла	0,191	2,702	14,52	8,073	6,18	10,62
Табак огневой сушки	0,043	1,052	2,25	2,238	2,01	2,47
Чай	0,041	0,268	0,54	0,683	0,76	1,02
Фрукты	1,2	6,57	18,74	62,251	145,17	170,5

В России в период реформ производство зерна уменьшилось на 23% и составило в 2006 г. 78,6 млн т (табл. 2).

Производство основных видов продукции сельского хозяйства в Китае в период 1978–2006 гг. увеличилась на 250%. Производство основных видов продукции сельского хозяйства в России в период 1992–2007 гг. увеличилось на 14,84%.

Таблица 2

**Производство основных видов продукции сельского хозяйства
в России, млн т**

Вид продукции	1992	1995	2000	2002	2006	2007
Зерно (в весе после доработки)	106,2	63,4	65,5	86,6	78,6	81,8
Сахарная свекла (фабричной)	25,5	19,1	14,1	15,7	30,9	29
Льноволокно, тыс. т	78	69	51	38	39	47
Картофель	38,3	39,9	34	32,9	38,6	36,8
Овощи	10	11,3	12,5	13	15,6	15,5
Семена подсолнечника	3,1	4,2	3,9	3,7	6,8	5,7
Семена сои	0,505	0,29	0,34	0,42	0,8	0,65

Существенно отличается урожайность сельскохозяйственной продукции России и Китая. В России до реформ в 1990 г. урожайность зерна равнялась 17,5 ц/га, а в результате реформ значительно снизилась. В 1995 г. урожайность зерна в России составляла всего 13,1 ц/га и только в 2005 г. удалось восстановить дореволюционные показатели и в 2006 г. урожайность зерна составила 18,12 ц/га. В Китае, в течении всего периода реформ, наблюдалась положительная тенденция роста. Если на начало реформ урожайность составляла 29,49 ц/га, то к 2006 г. она увеличилось до 51,05 ц/га. Также различаются показатели оснащенности техникой, используемой в сельском хозяйстве. Так, в России в 1980 г. насчитывалось 2700 тыс. штук сельскохозяйственных тракторов, а к 2005 г. их число уменьшилось до 689,7 тыс., в то время как в Китае за аналогичный период количество тракторов увеличилось с 747 тыс. до 995 тыс. штук. Количество зерноуборочных машин в России с 1980 по 2005 гг. уменьшилось с 700 тыс. до 192 тыс. штук, а Китае увеличилось с 27 тыс. до 362 тыс. штук.

На сегодняшний день, аграрный сектор России представляет собой отрасль, в которой износ производственных фондов превышает 80%, при этом выбытие из строя основных фондов в 1,5–2 раза превышает ввод новых мощностей. Доля инвестиций в основной капитал сельского хозяйства составляет лишь 4% от общего объема инвестиций в экономику, что в 4,5 раза меньше, чем в 1991 г. За чертой бедности находится 56% сельского населения, а средняя месячная заработная плата составляет 43% от общероссийского уровня. Более трети сельскохозяйственных организаций в

России являются убыточными. По факту произошло только количественное увеличение хозяйственных форм.

Не изменилось и положение работника России в системе производственных отношений. Большинство так и не ощутило разницы между их положением на предприятии как наемных работников и как совладельцев средств производства, а потому не произошло существенного изменения мотивации труда и моделей их трудового поведения.

Результаты этих сельскохозяйственных реформ ощущаются наиболее ярко в приграничных районах России и Китая. Посевная плотных земель Дальневосточного федерального округа в 2006 г. составила 1604,3 тыс. га, а провинции Хэйлунцзян – 11 516 тыс. га. При этом механизация в провинции достигла 93,3%. Кроме того, в аграрный процесс провинции вводится использование спутников GPS, которые контролируют процесс роста, внесения удобрений и дают информацию о предполагаемом урожае.

По оценкам китайских экономистов, в сельскохозяйственный сезон недостаток полевых рабочих на Дальнем Востоке составляет половину от потребности, механизаторов – 30% от требуемых. Парк крупной сельскохозяйственной техники серьезно утрачен, 50% его превысило положенный срок службы, серьезно не хватает средств малой механизации сельского хозяйства. Многие поля заброшены, 1/3 пашенных земель российского Дальнего Востока не разработано. Пашенный потенциал Амурской области – 1 млн 300 тыс. га, а использовано на сегодняшний день 786 тыс. га.

На страницах СМИ КНР содержатся оценки продовольственных проблем российского Дальнего Востока: российский Дальний Восток по зерновым может перекрыть собственные потребности на 15%, ежегодный недостаток составляет около 800 тыс. т; по овощам собственные потребности перекрываются на 50%, недостаток составляет 400 тыс. т; по фруктам собственные потребности перекрываются на 20%, недостаток – 400 тыс. т в год. Весь недостаток в настоящее время покрывается за счет импорта продуктов из-за рубежа.

Список литературы:

1. Жэньминь жибао. – 22.09.1997., 31.10.1996., 05.10.1995.
2. Китайский статистический ежегодник. – Пекин: Китайская статистика, 1988, 1990, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999.
3. Конституция Союза Советских Социалистических Республик. Земельный кодекс РСФСР от 25 апреля 1991 г. // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

4. Материалы сайта. – <http://www.chinazone.ru>. тьянском (фермерском) хозяйстве: Закон РСФСР от 22 ноября 1990 г. № 348-1 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

5. О предприятиях и предпринимательской деятельности: Закон РСФСР от 25 декабря 1990 г. № 445-1 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

6. О развитии сельского хозяйства: Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

7. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 193-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

8. *Оболенцев И.* Сельское хозяйство России должно стать постоянным приоритетом государственной политики // *Промышленник России.* – 2007. – № 1.

9. *Попов А.А., Яхьяев М.А.* Агропромышленный комплекс России: проблемы и решения. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.

Бек В.А. (ХГАЭП, г. Хабаровск)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ТОВАРОВ, СОДЕРЖАЩИХ ОБЪЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Россия как современная страна с большим потенциалом всегда стремилась к интеграции в мировое сообщество. В условиях, когда инновационная компонента становится определяющей экономического развития, темы интеллектуальной собственности и интеллектуального капитала приобретают большую значимость. Особенно актуально и остро встают вопросы обеспечения надежной защиты и охраны интеллектуальной собственности. Это вызвано отрицательными политическими и экономическими последствиями торговли контрафактной продукцией для страны на международном и на национальном уровне, так как следствием этого является:

- непоступление, либо заниженные налоговые отчисления в бюджет,
- утечка интеллектуального капитала,
- подрыв легальной индустрии,
- приостановление процессов создания объектов интеллектуальной собственности и их вовлечение в хозяйственный оборот, снижение заинтересованности бизнеса в инвестициях в сферу инноваций,

- сокращение рабочих мест, прежде всего в сфере научных исследований,
- подрыв имиджа страны в глазах мирового сообщества, потеря инвестиционной привлекательности ее экономики,
- угроза здоровья граждан страны.

По данным экспертов Государственного университета «Высшая школа экономики» на сегодняшний день в России можно выделить четыре сферы распространения контрафакта: господствующего распространения – 70–80% (CD, DVD, программное обеспечение), сферу массового распространения – 30–40% (одежда и обувь, алкогольная продукция), сферу широкого распространения – 10–15% (парфюмерия, медикаменты и лекарственные средства), сферу ограниченного распространения контрафакта – на уровне 1–2% (чай, кофе, бритвенные лезвия) [1]. Из приведенных данных видно, уровень распространения поддельной продукции в России остается высоким.

Как свидетельствует мировая практика, нарушения прав интеллектуальной собственности можно фиксировать на таможенной границе. Не может вызывать сомнений тот факт, что таможенные органы должны играть одну из ключевых ролей в сфере защиты интеллектуальной собственности. В большинстве стран мира сформирована система таможенного контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности. Система построена на основе норм одного из базовых договоров Всемирной торговой организации – Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). С 2004 г. в России также была создана аналогичная система.

Таможенная служба на основании заявления обладателя исключительных прав интеллектуальной собственности принимает меры, связанные с приостановлением выпуска товаров, в целях обеспечения защиты объектов интеллектуальной собственности и пресечения незаконного оборота через таможенную границу товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности. Схематично этот механизм выглядит следующим образом.

1. Правообладатель подает заявление в Федеральную таможенную службу (ФТС) с просьбой о принятии мер, связанных с приостановлением выпуска товаров, которые содержат объекты его интеллектуальной собственности (объекты авторского права, объекты смежных прав, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров) и в отношении которых у правообладателя имеются достаточные основания полагать, что их перемещение через таможенную границу может осуществляться с нарушением его исключительных прав в соответствии с законода-

тельством Российской Федерации об интеллектуальной собственности.

2. ФТС рассматривает заявление и принимает решение об обеспечении защиты того или иного объекта прав интеллектуальной собственности. Срок защиты устанавливается в зависимости от требования правообладателя, а также срока действия его исключительных прав на объект интеллектуальной собственности. Указанный срок не может быть более пяти лет.

Принятие положительного решения о защите таможенными органами объекта интеллектуальной собственности сопровождается внесением данного объекта в таможенный Реестр объектов интеллектуальной собственности (далее – Реестр). Информация об объектах интеллектуальной собственности, внесенных в Реестр, и сведения, необходимые для принятия мер, связанных с приостановлением выпуска товаров, направляются Федеральной таможенной службой по вертикали региональным таможенным органам и таможням.

3. Таможни осуществляют контроль за перемещением товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, включенные в Реестр. В случае если должностным лицом таможенного органа при проверке грузовой таможенной декларации и прилагаемых документов или проведении таможенного досмотра выявлены товары, обладающие признаками контрафактных, выпуск таких товаров приостанавливается на 10 рабочих дней. По мотивированному письменному запросу правообладателя, указанный срок может быть продлен, но не более, чем еще на 10 рабочих дней.

4. Таможенный орган уведомляет декларанта и правообладателя о принятии решения о приостановлении выпуска товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности и внесенные в таможенный Реестр. В свою очередь правообладатель в течение десяти дней оценивает полученную информацию, при необходимости инспектирует товары и принимает решение о разрешении выпуска приостановленных товаров или обращается в уполномоченные органы за защитой своих прав. Если до истечения срока приостановления выпуска товаров таможенным органом не будет получено (принято) решение об изъятии товаров или наложении ареста на товары, либо не будет получено решение об их конфискации, решение о приостановлении выпуска товаров подлежит отмене. В случае, если товары, выпуск которых был приостановлен, оказались подлинными, импортер, либо экспортер таких товаров вправе требовать компенсацию затрат от правообладателя, связанных с приостановлением выпуска.

За четыре года функционирования российской системы таможенного контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, достигнутых результатов много. На декабрь 2008 г. в таможенном Реестре содержится 1306 объектов интеллектуальной собственности [2]. Российские таможенные органы в 2007 г., объявленном Всемирной таможенной организацией годом борьбы с контрафактом, выявили более 10 млн единиц контрафактной продукции, что в 3 раза превышает показатель 2006 г. При этом возбуждено 1500 дел об административном правонарушении. По статье 14.10 КоАП (незаконное использование товарного знака) возбуждено 1383 дел. Из них около 80% дел связаны с товарными знаками, включенными в Реестр объектов интеллектуальной собственности ФТС России. В соответствии с частью 1 статьи 7.12 Кодекса об административных правонарушениях (нарушение авторских и смежных прав) возбуждено 117 дел об административных правонарушениях [4].

Несмотря на явный прогресс в сфере таможенного контроля отдельных товаров сложностей остается много. Это – отсутствие права у таможенных органов самостоятельно принимать решение по приостановлению выпуска товаров без заявления правообладателя (действия *ex-officio*). Это – недостаток специалистов и отсутствие знаний по вопросам правообладания, что существенно снижает результативность судебных разбирательств в этой области. Также одной из причин, сдерживающих успешную борьбу таможенных органов с контрафактной продукцией, является слабая активность значительной части правообладателей. Они не торопятся отвечать на запросы таможенных органов, которые задерживают вызывающие сомнения товары, но не имеют права инициировать административное преследование нарушителей без заявления правообладателя. Кроме этого, бизнес, проводя собственные исследования рынка и имея возможности, значительно превышающие возможности таможи, не достаточно информирует таможенные органы о фирмах, торгующих на российском рынке контрафактной продукцией. Подобная информация могла бы служить проведению более прицельных и предметных таможенных ревизий. Но, прежде всего правообладатели не стремятся регистрировать свои объекты прав интеллектуальной собственности в таможенном Реестре (Для сравнения: во Франции, где используется подобный реестр, список охраняемых марок, в том числе таможенной, превышает 5000 позиций [3]). А в Китае на конец 2004 г. в таможенный Реестр объектов интеллектуальной собственности было внесено 6257 товарных знаков и других объектов, подлежащих защите таможенными органами [5]). Это значительно снижает возможности полноценного таможенного

контроля в этой сфере с учетом отсутствия у таможенных органов права действовать по собственно инициативе. Отдельно следует остановиться на судебной практике по делам о нарушении прав интеллектуальной собственности с участием таможенных органов. Многообразие подходов к толкованию законодательства РФ об интеллектуальной собственности требует обобщения судебной практики, наработанной арбитражными судами, с целью исключения разночтений норм законодательства.

Все эти факторы и обстоятельства приводят к снижению эффективности функционирования российской системы таможенного контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности. Впереди еще много работы и возможностей улучшения механизма защиты прав интеллектуальной собственности таможенной службой. В данной статье предложена одна из возможных мер по совершенствованию этого механизма.

Автором найдены несоответствия некоторых положений российской системы таможенного контроля отдельных товаров и положений Соглашения ТРИПС. С одной стороны, Россия имеет право на уникальность своей системы и ее отличие от систем других стран, учитывая особенность и специфику российской действительности. С другой стороны это особенно актуально в преддверии вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). В частности, в данной статье рассмотрено следующее расхождение. Соглашение ТРИПС запрещает реэкспорт контрафактных товаров с неправомерно используемым товарным знаком в неизменном состоянии или применения в отношении них иного таможенного режима. В российской системе такого запрета нет.

Интересно рассмотреть международный опыт по данному положению в таможенном регулировании. Для сравнения были взяты таможенная система Китая и типовой закон Всемирной таможенной организации – «Модель положений для национальных законодательств по обеспечению исполнения справедливых и эффективных мер на границе в соответствии с Соглашением ТРИПС» (свод положений и рекомендаций на основе Соглашения ТРИПС с учетом современных тенденций мировой торговли и возможные средства и способы нарушения прав интеллектуальной собственности и опыт работы таможенной службы стран Европейского Союза в этой области). По мнению автора нормы таможенного законодательства этих стран отражают выбранное направление в разных плоскостях, что дает возможность для сравнения и принятия объективных решений рекомендательного характера. Нормы по данному положению Соглашения ТРИПС по другим странам приведены в таблице ниже.

Таблица

Модель Всемирной таможенной организации	Система таможенного контроля Китая
<p>1) распоряжение должно быть вне обычных коммерческих каналов, и таким способом, чтобы минимизировать риск дальнейших нарушений прав;</p> <p>2) способ распоряжения должен быть без ущерба для правообладателя;</p> <p>3) правообладателю разрешено предложить подходящий способ по распоряжению товарами;</p> <p>4) таможенные органы не разрешают реэкспорт контрафактных товаров в неизменном состоянии или применение в отношении них иного таможенного режима, кроме как в исключительных случаях.</p>	<p>1) товары, нарушающие авторские права – должны быть уничтожены;</p> <p>2) товары с неправомерно используемым товарным знаком, где товарный знак не может быть удален – должны быть уничтожены;</p> <p>где товарный знак может быть удален, и товары могут быть утилизированы – нарушающий права товарный знак должен быть удален и товары использованы исключительно в целях социального обеспечения или проданы на публичных торгах в соответствии с законом о личной выгоде законного владельца;</p> <p>3) другие контрафактные товары, не упомянутые в двух предыдущих параграфах выше – должны быть распределены в соответствии с релевантными положениями Государственного Совета.</p>

Следует отметить, что система таможенного контроля Китая не имеет прямых норм о запрете реэкспорта контрафактной продукции, хотя Китай в отношении товаров с неправомерно используемым товарным знаком вводит возможность уничтожения таких товаров.

Проанализировав положения типового закона Всемирной таможенной организации, законодательства Китая, а также на основании Соглашения ТРИПС, предложено внести следующее дополнение в российскую систему таможенного контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности: «При решении суда о конфискации контрафактных товаров, таможенные органы имеют право распоряжения данными товарами при соблюдении следующих условий:

- 1) товары, нарушающие авторские права – должны быть уничтожены;
- 2) товары с неправомерно используемым товарным знаком, где товарный знак не может быть удален – должны быть уничтожены;
- где товарный знак может быть удален и товары могут быть утилизированы – нарушающий права товарный знак должен быть уда-

лен и товары использованы исключительно в целях социального обеспечения;

3) распоряжение должно быть вне обычных коммерческих каналов;

4) способ распоряжения должен быть без ущерба для правообладателя;

5) правообладателю разрешено предложить подходящий способ по распоряжению товарами;

6) реэкспорт контрафактных товаров в неизменном состоянии или применение в отношении них иного таможенного режима запрещен, кроме как в исключительных случаях».

Внедрение данного положения в систему таможенного контроля РФ позволяет, во-первых, устранить расхождение с положением ТРИПС, и, во-вторых (на взгляд автора) получить интересное решение по распределению конфискованной продукции в соответствии с национальными интересами.

Возможно, именно в работе с объектами интеллектуальной собственности таможня в состоянии проявить и развить свой регулятивный потенциал. Ведь на большинстве других направлений она действует, прежде всего, как традиционная фискальная машина. Реализация регулятивной функции важна для становления ФТС России в качестве подлинно современной структуры, способной содействовать развитию рынка и служить эффективным инструментом государственного управления экономикой.

Список литературы:

1. Подделки отстают, но не сдаются // Бюллетень НП «Содружество производителей фирменных торговых марок «Русбренд». – 2008. – № 5. – 07.08.2008. – http://www.rusbrand.com/files/2008/bulletin/bulletin_08_08_ru.pdf.

2. Реестр Объектов интеллектуальной собственности ФТС России // Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. – 15.12.2008. – http://www.customs.ru/ru/ved_info/copyright_pro.

3. ФТС призывает регистрировать торговые марки // Информационно-логистический портал «Lexim.ru». – 27.04.2007. – <http://www.lexim.ru/smi/1072>.

4. ФТС России заняла первое место в мире по борьбе с контрафактной продукцией в 2007 г. // Новости. Таможня.Ру. – 03.07.2008 – http://www.tamognia.ru/news/customs/2008/07/03/news_12135.html.

5. New Progress in China's Protection of Intellectual Property Rights // Жэньминь Жибао. – 2005. – [http://english.people.com.cn/whitepaper/ipr2005/ipr2005\(7\).html](http://english.people.com.cn/whitepaper/ipr2005/ipr2005(7).html).

Белюсова А.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЭКСПОРТНОГО СЕКТОРА НА ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ¹

Финансовый кризис 1998 г., создавший благоприятные условия торговли в сфере экспортных поставок, по временному интервалу совпал с началом роста промышленного производства Хабаровского края. Начавшийся подъем оказался одним из наиболее высоких на Дальнем Востоке, темпы роста промышленного производства в крае в 1999–2000 гг. превышали среднероссийские показатели.

При оценке данных позитивных сдвигов возникает правомерный вопрос об устойчивости наблюдавшейся динамики. Ответ на него предполагает, прежде всего, оценку влияния экспортного производства на промышленность региона.

Исследование данной проблемы проводилось на основе анализа, связанного с оценкой регионального мультипликатора в рамках кумулятивной теории регионального роста, в частности, с использованием модели региональной экспортной базы. При анализе основное внимание сосредотачивалось на взаимосвязях между секторами внутри региона и на полном или косвенном распространении импульсов, зародившихся в одном из секторов, на все другие сектора. По существу такое распространение дает мультиплицированный результат. Полезность таких работ для программирования регионального развития становится очевидной, исходя из предпосылки, что одни импульсы могут быть положительными, а другие – отрицательными, т. е. приводить либо к экспансии, либо к сжатию. Модель традиционной региональной экспортной базы² предполагает рассмотрение экспорта и определяемого им развития в качестве единственных факторов, генерирующих региональный доход и, следовательно, региональный рост (при исключительной пассивности неэкспортного сектора), при этом полностью игнорируя региональное предложение [5]. Используемая в настоящем исследовании методика Д. Норта, рассматривающая зависимости между экспортным сектором и региональным ростом не только со стороны «спроса», но и со стороны «предложения», углубила стандартный подход к оценке роли экспортного сектора и помогла нарушить традицию представления подхода экспортной базы с точки зрения спроса. Для исследования структуры промышленности Хабаровского края и выделения производств экспортной направленности использовался расчет коэффициентов специализации.

¹ Работа подготовлена в рамках проекта РГНФ № 09-02-88204а/Т.

² Подробное описание модели см.: [1].

Основные затруднения в применении методики модели были связаны, прежде всего, с введением в 2003 г. Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) взамен Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) и, как следствие, с неточностью взаимных сопоставлений – в результате чего период исследования неизбежно распадается на два: с 1998 по 2004 гг. и с 2005 по 2007 гг. Однако, к настоящему времени по Хабаровскому краю промышленная статистика¹ в соответствии с ОКВЭД оказывается доступной уже за 2000–2007 гг. В результате, в соответствии с каждым из классификаторов и соответствующим ему периодом времени, можно выделить следующие отрасли специализации и специализированные виды экономической деятельности промышленного производства Хабаровского края: ОКОНХ – цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность (ЛДО и ЦБ); ОКВЭД – добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических, производство пищевых продуктов, включая напитки и табака, обработка древесины и производство изделий из дерева, производство прочих неметаллических минеральных продуктов, производство машин и оборудования.

Сопоставление специализирующихся производств промышленности обоих периодов, выделенных на двух различных классификационных основах, между собой представляется практически невозможным. Каждый вид деятельности могут осуществлять предприятия различных отраслей, а реальной методики «разнесения» видов деятельности по хозяйственным отраслям статистические службы не публикуют. Тем не менее, данная потребность является более чем очевидной. Поэтому, основываясь на расшифровке структуры выделенных видов экономической деятельности и отраслей народного хозяйства; выявленного перечня основных видов деятельности, ведущихся в Хабаровском крае [3], а также пересечения периодов, по которым имеются статистические данные, сделаем попытку с определенной долей условности адаптировать полученные результаты относительно друг друга.

Так, к примеру, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность в ОКОНХ включала лесозаготовку, деревообработку (вместе с производством пиломатериалов и мебели)

¹ В качестве промышленного производства рассматривают агрегированный показатель по видам деятельности «добыча полезных ископаемых», «обрабатывающие производства», «производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

и продукцию целлюлозно-бумажной промышленности. ОКВЭД «разделил» отрасль на лесозаготовку, объединенную с лесоводством, которые вошли в раздел А («Сельское хозяйство»), деревообработку (без производства мебели) – в подраздел DD, и производство мебели, вошедшее в подраздел DN («Прочие производства»). Стоит заметить, что статистика по разделу «Сельское хозяйство» до сих пор не публикуется. В этих условиях «собрать» информацию по отрасли ЛДО и ЦБ оказывается невозможным¹. Однако, исследуем перечисленные разделы (учитывая ту или иную меру доступности информации) на степень корреляционной связи. В частности, при рассмотрении показателей производства отрасли ЛДО и ЦБ и такого вида экономической деятельности как обработка древесины и производство изделий из дерева, коэффициент корреляции² принимает значение $0,94$. Довольно высокая величина коэффициента позволяет судить о довольно тесной связи между двумя разделами, что может быть оправдано пересечением их структуры. Однако рассмотрение приростов показателей по этим же разделам на соответствующем периоде времени дает отрицательный коэффициент корреляции $-0,5$. Данное обстоятельство свидетельствует об обратной связи между рядами. Таким образом, увеличение показателей для отрасли ЛДО и ЦБ влечет за собой уменьшение показателей обработки древесины и производства изделий из нее. Исходя из этого, можно сделать предположение, о высокой связи между показателями отрасли ЛДО и ЦБ и разделом А «Сельское хозяйство» (включающему сырьевой аспект, а именно лесозаготовку), информация по которому отсутствует.

По оставшимся сопоставлениям были получены следующие результаты, которые представлены на рисунке 1³.

Подраздел ДК «Производство машин и оборудования» довольно слабо коррелирует с показателями производства отрасли «машиностроение и металлообработка», величина соответствующего коэффициента корреляции $0,17$. Вероятнее всего данное обстоятельство объясняется тем, что подраздел ДК образован в основном видами экономической деятельности, направленными на производство машин и оборудования гражданского назначения, в то время как развитие отрасли специализации – машиностроения и металлообработки – в разрезе ОКОНХ за период исследования характери-

¹ См.: [4].

² Коэффициент корреляции является показателем тесноты связи между двумя показателями.

³ В рамках указаны коэффициенты корреляции показателей рядов и коэффициенты корреляции приростов соответствующих показателей рядов.

зовалась разовыми госзаказами и экспортными контрактами на продукцию ВПК. Следуя данной логике рассуждений, было бы разумно предположить о наличии высокой корреляционной связи между отраслью машиностроения и металлообработки и подразделом ДМ «Производство транспортных средств и оборудования», куда вошли «строительство и ремонт судов», «производство летательных аппаратов» и др. Однако, к сожалению, статистические данные по данному подразделу не публикуются.

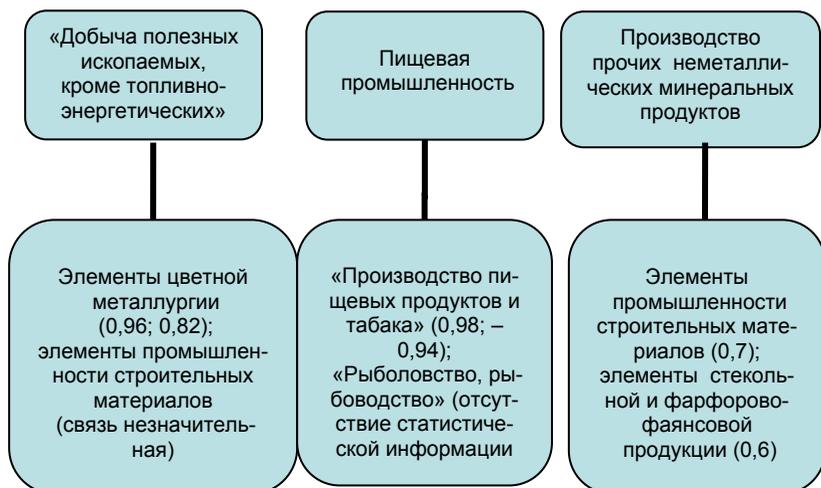


Рис. 1. Сопоставление отраслей специализации и специализирующихся видов экономической деятельности Хабаровского края

Кроме того, в рамках исследования представлялся интересным анализ динамики выявленных специализированных видов экономической деятельности Хабаровского края, относящихся к производству промышленной продукции. Для этих целей, прежде всего, был рассчитан межотраслевой индекс сдвига относительно 2000 и 2007 гг. В результате проведенных расчетов по специализированным видам экономической деятельности Хабаровского края относительно всего промышленного производства региона (С+D+E) отмечается относительное увеличение производства по каждому виду деятельности, за исключением подраздела ДК «Производство машин и оборудования»¹. Таким образом, выделенные специализиро-

¹ Довольно низкая величина относительного роста производства такого вида деятельности как «Производство машин и оборудования» соответствует значению коэффициента специализации за 2007 г. (коэффициент специализа-

ванные виды деятельности имели более высокие темпы роста, нежели вся промышленность края. Так, относительный рост промышленного производства Хабаровского края за период 2000 – 2007 гг составил 142,8%, тогда как средний рост специализированных производств составлял 186,7% (по «производству машин и оборудования» – 89,2%). В результате индекс сдвига по специализирующимся отраслям Хабаровского края составил 18, 47 п.п.

Еще одним полезным методом в анализе динамики специализированных видов экономической деятельности Хабаровского края является построение диаграммы относительного роста. Данный метод обеспечивает сопоставление межотраслевого сдвига во времени, наблюдавшегося в регионе, со сдвигом по системе в целом. Ордината любой точки, соответствующей тому или иному виду экономической деятельности Хабаровского края и всей обрабатывающей промышленности края в целом, отражает производство в 2007 г., выраженное в процентах от производства в 2000 г. Абсцисса дает те же процентные соотношения для всей системы (РФ). Точка *A* на ординате и точка *B* на абсциссе отражают соответственно такие же проценты для всей обрабатывающей промышленности Хабаровского края и РФ. Наклон прямой, проведенной из начала координат через точку с координатами *OB* и *OA*, определяет соотношение между этими двумя процентами. Этот наклон эквивалентен вместе с тем соотношению долей Хабаровского края в суммарном обрабатывающем промышленном производстве РФ в 2007 г. и его долей в 2000 г. Чем круче наклон, тем быстрее был рост суммарного обрабатывающего промышленного производства Хабаровского края по сравнению с общим темпом его роста по РФ в целом (рис. 2).

Прямая *OC* на рисунке соответствует случаю равных темпов роста обрабатывающего промышленного производства Хабаровского края и РФ. Прямая *OD* отражает фактическое соотношение темпов роста Хабаровского края и РФ. Превышение крутизны наклона прямой *OD* соответствующего показателя прямой *OC* свидетельствует о более быстром росте суммарного обрабатывающего промышленного производства Хабаровского края по сравнению с ростом обрабатывающих производств РФ в период 2000–2007 гг. Аналогичные выводы можно сделать по каждому виду специализирующихся производств.

ции, в отличие от предыдущих лет, оказался не выше единичного порога – 0,59). Таким образом, изменение границ периода исследования позволит получить результат, эквивалентный результатам относительно остальных специализированных видов экономической деятельности.

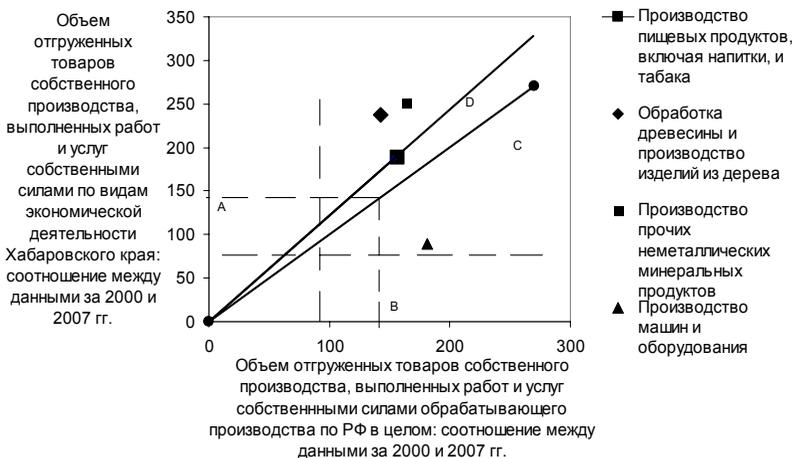


Рис. 2. Диаграмма относительного роста объема производства специализирующихся видов экономической деятельности Хабаровского края (2000 и 2007 гг.)

Последним шагом проводимого нами исследования является оценка мультипликатора региональной экспортной базы Д. Норта¹. Упрощенная матрица социальных счетов региона, соответствующая модели, представлена в таблице 1.

Формула мультипликатора, модифицированная Нортом, позволяет получить оценку влияния изменения экспортного сектора на промышленность Хабаровского края, вследствие изменения агрегированных внешних возмущений и агрегированного действия внутренних параметров:

$$\Gamma_Z = 1 + \left[M_Z^A - 1 \right] \left[\frac{Z_N}{Z_T} \right],$$

$$M_Z^A = 1 + \frac{Z_N}{Z_T},$$

где Z_N – абсолютные показатели активности во внутреннем секторе промышленности; Z_T – абсолютные показатели активности в экспортном секторе промышленности; Z_T – относительные изменения (логарифмическая форма пропорциональных изменений) показателей экономической активности экспортного сектора; T – нижний индекс, обозначает принадлежность к экспортному сектору.

¹ Подробное описание модели см.: [6].

Таблица 1

**Матрица социальных счетов региональной модели
экспортной базы Д. Норта**

	Экспортный	Внутренний	Земля	Труд	Домохозяйства	Внешний	Всего
Экспортный						$P_T Q_T$	V_T
Внутренний					φY		V_N
Земля	NW_R						R
Труд	$L_T W_L$	$L_N W_N$					LW_L
Домохозяйства			βR	LW_L			Y
Внешний			$(1 - \beta)R$		$(1 - \varphi)Y$		E
Всего	V_T	V_N	R	LW_L	Y	E	

Примечание: E – внешние доходы и расходы; L – занятость; N – природные ресурсы; P – цена; Q – выпуск; R – стоимость природных ресурсов; V – добавленная стоимость (ВВП); W – доходы от факторов производства; Y – ВВП; β – доля природных ресурсов находящихся в местной собственности; φ – доля внутреннего выпуска в потреблении. Нижние индексы N, T, L, R обозначают внутренний и экспортный сектора, труд и природные ресурсы соответственно.

В результате применения данного подхода к оценке влияния экспортного производства на промышленность Хабаровского края, к примеру, для показателя выпуска (относительно двух классификаторов), можно получить следующие данные (рис. 3).

Обратим внимание на схожесть тенденций в поведении мультипликаторов экспортных секторов Хабаровского края, выделенных на основе ОКОНХ и ОКВЭД. Дальнейшее изучение данной динамики наряду с сопоставлением последней с экономической ситуацией в целом по РФ, а также внешнеэкономической конъюнктурой, позволит уточнить полученные ранее результаты при осуще-

ствлении поиска соответствия между отраслями промышленности и видами экономической деятельности Хабаровского края.

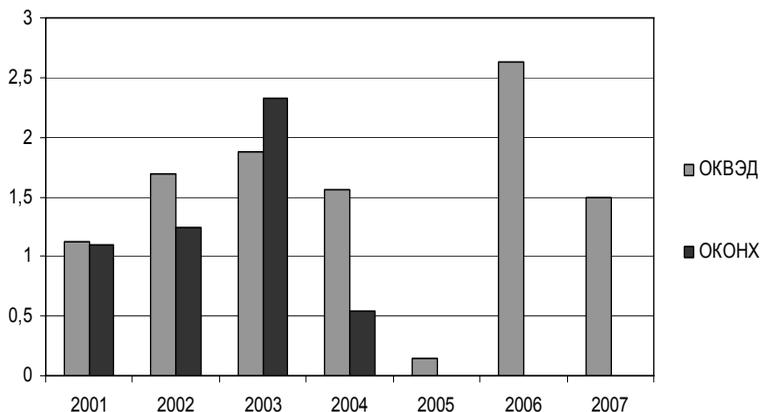


Рис 3. Динамика степени влияния выпуска экспортного сектора Хабаровского края на общий объем промышленного производства

Список литературы:

1. Белоусова А.В. Оценка экспортной базы региональной экономики юга Дальнего Востока России // Материалы девятой открытой конференции-конкурса научных работ молодых ученых Хабаровского края (экономическая секция): сб. статей. – Хабаровск: РИОТИП, 2006.
2. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах. – М.: Прогресс, 1966.
3. Леонов С.Н., Леонова Т.В. Методологические вопросы оценки информационной базы регионального управления при переходе с ОКОНХ на ОКВЭД // Пространственная экономика. – 2007. – № 4.
4. Минакир П.А. Синтез отраслевых и территориальных плановых решений. – М.: Наука, 1988.
5. Михеева Н.Н. Региональная экономика и управление. – Хабаровск: РИОТИП, 2000.
6. Свэйлс Дж. Ким. Определение мультипликаторов экспортной базы региона в присутствии ресурсных ограничений: подход Норта // Пространственная экономика. – 2006. – № 1.
7. North Douglas C. Location Theory and Regional Economic Growth // Journal of Political Economy. – 1955. – № 63.

Блинова Т.Н. (ХГАЭП, г. Хабаровск)

РЫНОК УСЛУГ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ФАКТОРЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Формирование в России рынка услуг высшего профессионального образования началось с 1992 г. с принятия закона РФ «Об образовании». За период немногим более 16 лет данный рынок приобрел ряд характерных особенностей, сформировавшихся под влиянием спроса, предложения других определенных факторов. Выявим и проанализируем эти факторы и на основании этого выведем особенности, присущие анализируемому рынку.

Анализируя динамику численности обучающихся в высших учебных заведениях России, можно говорить о том, что с момента формирования рынка услуг высшего профессионального образования по настоящее время данный показатель ежегодно прирастал. Если первое время развития рынка численность обучающихся не достигала и 3 млн человек, то к сегодняшнему дню этот показатель превышает 7 млн человек.

Переходя к вопросу о факторах, оказывающих влияние на спрос на услуги высшего профессионального образования, отметим, что в наибольшей степени спрос на услуги такого рода определяется потребностями народного хозяйства, численностью потенциальных потребителей, денежными доходами.

Относительно потребностей реального сектора экономики страны можно сказать, что в последнее время наибольшее развитие получили такие виды экономической деятельности, как «Оптовая и розничная торговля...», «Обрабатывающие производства», «Добыча полезных ископаемых», «Транспорт и связь». О превалировании данных видов экономической деятельности в экономике страны свидетельствуют такие показатели, как доля произведенного ВВП данным видом экономической деятельности, доля занятых в них. В наибольшей степени объем произведенного ВВП страны обеспечивается именно этими видами экономической деятельности: «Оптовая и розничная торговля...» (приблизительно 20%), «Обрабатывающие производства» (17–19%), «Добыча полезных ископаемых» (10–11%), «Транспорт и связь» (9–10%). Значительная доля занятых приходится на такие виды экономической деятельности, как «Обрабатывающие производства» (18,3%), «Оптовая и розничная торговля...» (15,7%), «Транспорт и связь» (9,4%). Количество предприятий и организаций, если их рассматривать как источники

рабочих мест, за период 2005–2007 гг. возросло незначительно: с 4417,1 тыс. до 4506,6 тыс.

Что касается демографического фактора, то последнее время в России из года в год наблюдается сокращение численности населения. За период с 2001 по 2008 гг. численность населения страны сократилась на 4,3 млн человек (на 3%). Численность молодежи (20–29 лет) – основных потенциальных потребителей услуг высшей школы – пока незначительно возрастает.

Денежные доходы населения как фактор, воздействующий на спрос на услуги высшего профессионального образования России, благоприятствует развитию рынка высшей школы. Об этом свидетельствуют следующие статистические данные за 2005–2007 гг.: среднедушевые денежные доходы населения выросли более чем вдвое (в 2,430 раза); увеличилась среднемесячная номинальная начисленная заработная плата с 5498,5 тыс. руб. до 13 527,4 тыс. рублей (в 2,46 раза); ежегодно сокращается население с денежными доходами ниже прожиточного минимума и их доля в общей численности населения страны (численность малоимущего населения уменьшилась на 35,5%, их доля в общей численности снизилась с 20,3% до 13,4%).

Переходя к анализу динамики количества вузов России, отметим, что в целом ее можно оценить положительно: за период с 1993–1994 уч. год по 2007–2008 уч. год количество вузов в нашей стране увеличилось с 626 до 1108 – в 1,77 раза. Причем рост количества негосударственных вузов существенно опережал рост государственных. Если за анализируемый период количество негосударственных вузов увеличилось в 5,77 раза, то государственных – всего в 1,2 раза. В 2007–2008 уч. году количество государственных вузов составляло 658 (59,39%), негосударственных – 450 (40,61%).

Относительно цены как фактора, воздействующего на предложение на рынке услуг высшего профессионального образования, можно отметить, что ежегодно средняя цена увеличивается, за период с 2003–2004 гг. по 2007–2008 уч. гг. средний темп роста данного показателя составлял 13%. Интересно отметить, что несмотря на рост средней цены за обучение наблюдается снижение удельного веса цены в среднегодовых доходах россиян, т. е. все менее обременительной для них становится плата за обучение. Если в 2003 г. удельный вес составлял 32,77%, то в 2007 г. – всего 23,94%.

Отдельно в качестве фактора, оказывающего влияние на спрос и предложение на рынке услуг высшей школы, можно выделить государственное регулирование анализируемого рынка.

Во-первых, государство ограничивает круг участников рынка услуг высшего профессионального образования страны. Ограниче-

ния существуют как для вузов, так и для потребителей их услуг. Барьеры для вузов заключаются в необходимости прохождения процедур лицензирования, аттестации и аккредитации. Что касается барьеров, существующих для потребителей услуг высшей школы, то в законе РФ «Об образовании» обозначены барьеры к уровню образования, качеству знаний потенциальных абитуриентов

Во-вторых, за счет разработки государственных стандартов высшего профессионального образования государство в значительной степени определяет «наполнение» услуг высшей школы. Доля дисциплин, приходящихся на т. н. вузовский компонент в отличие от федерального и регионального компонентов незначительна.

В-третьих, государство за счет формирования государственного заказа по обеспечению подготовки определенного количества специалистов для внутренних нужд страны само является участником рынка услуг высшей школы.

Существование государственного заказа на подготовку специалистов, а также подготовка специалистов на платной для них основе государственным (в силу сокращения госзаказа) и частными вузами породили параллельное существование в сфере высшего профессионального образования России следующих секторов: полностью частного (негосударственного) сектора, представленного частными вузами, государственного сектора, представленного государственными вузами, который, в свою очередь, разбивается на 2 подсектора – коммерческий (подготовка специалистов на платной основе) и сектор государственного заказа.

Если говорить о соотношении государственного и негосударственного секторов сферы высшего профессионального образования России, то здесь однозначно можно утверждать, что негосударственный сектор превалирует над государственным, причем ежегодные темпы роста негосударственного сектора выше либо равны по сравнению с государственным. Если в 2000–2001 уч. г. количество зачисленных студентов по договорам с полным возмещением затрат на обучение было больше количества студентов, обучающихся за счет средств государственного бюджета, всего на 17%, то к 2006–2007 уч. г. разрыв увеличился до 49%.

Сам факт существования государственного заказа государственным вузам на подготовку специалистов в пределах определенного норматива гарантирует определенный объем спроса на их услуги. Данные свидетельствуют, что за счет государства государственные вузы обучают свыше 40% студентов. Тем самым, государственные вузы становятся в какой-то мере «защищенными» от негативных изменений рыночной ситуации, что в конечном итоге

приводит к неравным условиям существования государственных и негосударственных вузов.

В-четвертых, государство оказывает косвенное влияние на спрос на услуги высшей школы за счет формирования рабочих мест на рынке труда (в государственных компаниях, организациях социальной сферы, органах управления и т. д.).

В-пятых, государство путем финансирования, определения структуры образовательных программ и т.п. оказывает влияние на общеобразовательные учреждения, которые, в свою очередь, готовят потенциальных абитуриентов высшей школы. Как показывают результаты сдачи ЕГЭ последних лет, качество знаний выпускников, получающих среднее (полное) общее образование, падает. По этой причине абитуриенты поступают не на те специальности, которые предполагают государственное финансирование и спрос на которых есть на рынке труда, а на те, обучение на которых они смогут «потянуть».

Основываясь на результатах анализа факторов, оказывающих влияние на рынок услуг высшего профессионального образования России, выделим следующие особенности, присущие данному рынку:

1. Ограниченность входа на рынок. Речь идет о том, что существуют административные барьеры для вузов, заключающиеся в необходимости прохождения процедур лицензирования образовательной деятельности, аттестации и аккредитации, а также для потребителей услуг высшей школы в виде требований к уровню образования, качеству знаний.

2. Расширенное участие государства на данном рынке.

Во-первых, государство, финансируя государственные вузы, выступает самостоятельным игроком на рынке услуг высшего профессионального образования страны. Во-вторых, широка сфера государственного регулирования анализируемого рынка.

3. Наличие неравных условий для государственных и негосударственных вузов, частично вызванных участием государства на данном рынке. В свою очередь, данная особенность порождает то, что негосударственные вузы в основном готовят специалистов по таким специальностям и направлениям подготовки, которые не требуют серьезных вложений в развитие материально-технической базы.

4. Тесная связь рынка услуг высшего профессионального образования с рынком труда. Данная особенность прослеживается в двух аспектах. Во-первых, спрос на услуги высшего профессионального образования произведен от спроса со стороны работодателей, формирующегося на рынке труда. В частности, спрос со сто-

роны государства на услуги высшей школы произведен от потребности в кадрах определенных направлений подготовки (специальностей) для национальной экономики. Во-вторых, существует длительный разрыв во времени между формированием спроса на рынке услуг высшего профессионального образования и формированием предложения на рынке труда.

5. Локализация вузов по большей части в центральной части страны, а также с увязкой к отраслевой специфике того или иного региона.

6. Широкий спектр выгод, ожидаемых потребителями от потребления услуг высшего профессионального образования, влияющий на выбор государственного либо негосударственного вуза. Как правило, выбор в пользу государственного вуза осуществляется при желании потребителей в получении качественных знаний и опыта, негосударственного – при стремлении получить лишь диплом.

7. Потребность потребителей, рассчитывающих на оплату потребляемых ими услуг высшей школы государством, во многом формируется не за счет их собственных предпочтений, она является производной от заказа государства на подготовку специалистов по конкретным отраслям и специальностям.

8. Высокая динамичность рыночных процессов и чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры. Данная особенность отчетливо прослеживается в открытии вузами новых специальностей и специализаций, предложении все новых форм обучения.

9. Высокая степень дифференциации услуг. Многие вузы открывают схожие специальности и специализации, адаптированные к своим отраслевым спецификам. Так, на базе одного вуза может вестись подготовка по специальности «Экономика и управление на предприятии» с широким списком специализаций (в городском хозяйстве, в отраслях лесного комплекса, в промышленности, в строительстве, на транспорте, операции с недвижимым имуществом). Понятно, что такое расширение ассортимента услуг требует меньших затрат, нежели, если открывать абсолютно не связанные с основной направленностью вуза новые специальности, но приводит к широкой дифференциации услуг высшего профессионального образования.

Резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что рынок услуг высшего профессионального образования России начал формироваться в начале 90-х гг. прошлого столетия с принятием закона РФ «Об образовании». Именно этот нормативно-правовой акт дал толчок к появлению наряду с государственными негосударственных вузов, что и позволило говорить о формировании рынка услуг выс-

шего профессионального образования как такового. За свою немногим более шестнадцатилетнюю историю данный рынок приобрел ряд характерных особенностей. Некоторые из этих особенностей, такие как динамичность рыночных процессов и чувствительность к изменениям рыночной конъюнктуры, высокая степень дифференциации услуг, локальный характер характерны для большинства рынков услуг, но при этом можно выделить и его специфические особенности, к которым можно отнести параллельное существование государственного и негосударственного секторов, дифференциация условий функционирования государственных и негосударственных вузов, тесную связь данного рынка с рынком труда.

Список литературы:

1. *Баранова С.В.* Государственное регулирование высшего образования в Российской Федерации: административно-правовые вопросы. – Казань: Изд-во Казанского государственного университета, 2004.
2. *Долгов А.П., Сухова М.В.* Адаптация систем профессионального образования к рыночным условиям. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
3. О высшем и послевузовском профессиональном образовании: федеральный закон РФ от 22.08.1996 г. N 125-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
4. Об образовании: закон РФ от 10.07.1992 г. № 3266-1 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
5. *Песоцкая Е.В.* Маркетинг услуг – СПб.: Питер, 2000.

Величко А.В. (ХГАЭП, г. Хабаровск)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Мировой экономической кризис – это основное событие уходящего 2008 г. Предпосылки этого кризиса были заметны уже в начале 2000-х гг. Вероятные сценарии развития кризиса были готовы к началу 2008 г., когда цены на энергоносители били рекорды, а финансовые рынки показывали устойчивый рост. В Давосе на Всемирном экономическом форуме (WEF) был сделан доклад под названием – Глобальные риски 2008. Основная фабула этого доклада состояла в том что: «Мир столкнется с системным экономическим кризисом в ближайшие 12 месяцев, так же ожидается риск подорожания продовольствия, узвимость глобальных каналов поставок и

подорожание энергоносителей в ближайшие несколько лет. А в целом мир ждет высокий уровень экономической и политической неопределенности на протяжении десятилетия!».

На конец 2008 г. прогноз оправдался почти полностью, за исключением подорожания цен на энергоносители. Несмотря на всеобщее ожидание, мировая экономика оказалась не готовой к кризису и не сможет оперативно перестроить свои институты для преодоления возникших трудностей.

Начавшийся мировой кризис является системным, обусловленным противоречиями неолиберальной модели капитализма (мировое хозяйство не может дальше развиваться по старому), исчерпаны ресурсы экономической политики, построенной на соединении систематического снижения реальной заработной платы со стимулированием потребления.

В каком состоянии входит в мировой кризис российская экономика? Начиная с 2000 г., экономика имела устойчивый рост, сопровождающийся улучшением политической обстановки, которая стимулировала приток инвестиций. В 2007 г. Россия по этому показателю опережала другие страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Какова же была обратная сторона таких достижений.

За 2007 г. инфляция, по официальным данным, составила 11,9%. При этом цены на товары народного потребления (прежде всего продукты питания) поднялись на 25–50%. Однако в 2008 г. рост инфляции оказался еще более значительным, превысив прошлогодний по темпам в 1,7 раза. Предпринятые правительством меры по заморозке цен не принесли существенных результатов. Сдерживать растущую инфляцию в национальных рамках не удалось. Государственные аналитики оказались бессильны объяснить причину девальвации мировых валют. Приказ нового президента РФ остановить инфляцию остается невыполненным. В результате к лету 2008 года замедлился рост потребительской торговли, темпы увеличения зарплат оказались ниже темпов инфляции.

Согласно неолиберальной концепции экономики, эти признаки не считаются основанием для серьезного беспокойства. На протяжении всего периода хозяйственного роста удешевление рабочей силы рассматривалось правительством как конкурентное преимущество страны. В РФ практиковался выброс на рынок новых бумажных денег (прежде всего, купюр в 1000 и 5000 рублей), увеличивавших денежную массу быстрее, чем росло производство. Новые деньги поступали в экономику не через существенное увеличение зарплат и пенсий (способствуя повышению спроса, стимулирующего увеличение производства), а посредством приобретения инфляционных долларов у сырьевых корпораций. В результате

управляемая инфляция помогала сдерживать рост доходов населения. Эмиссионная политика ЕС и США была аналогичной. В условиях мирового хозяйственного подъема она поднимала рентабельность крупных компаний. Однако если в РФ с помощью эмиссии сдерживался рост зарплат населения, то в «старых индустриальных странах» рост цен облегчал корпорациям снижение оплаты труда. Реализация этой политики, наряду с выносом производства на периферию мировой экономики привела в 2008 г. к началу системного кризиса мирового хозяйства.

Продолжая действовать по прежней схеме, правительство РФ игнорирует тенденции глобального кризиса. В условиях падения потребления в США, Великобритании и ЕС главной причиной инвестиционной привлекательности России (как и в других стран БРИК) являлся обширный внутренний рынок. Его сужение способно обернуться серьезными проблемами для России еще до того, как произойдет ощутимое снижение цен на нефть. В середине 2009 г. в РФ можно ожидать первое падение на рынке жилой недвижимости, вызванное национальным кризисом ипотеки.

Каков же сейчас рискованный фон для Дальнего Востока. Долгое время эта территория, была периферией Российской Федерации не только на карте, но и в экономическом и политическом смыслах. Только в последние два года наметились положительные тенденции в развитии этого региона. Так например компания «Мечел» планировал строительство нового порта с перевалкой 3–5 млн т, по подсчетам директора аналитического департамента УК «Ингосстрах – Инвестиции» Евгения Шаго, должно было обойтись «Мечелу» в 120–150 млн долл. с учетом подъездных железнодорожных путей и сопутствующих объектов инфраструктуры [1]. А компания «Ариком» собиралась осваивать железорудные богатства российского Дальнего Востока, она планировала последовать совету своих консультантов и первой начать не только добычу железорудного сырья (ЖРС), но и запустить металлургическое производство в регионе, проект повысит стоимость активов компании на 2 млрд долл., а затраты составят около 700 млн долл. Но, возможны ли эти вложения, если кризис ликвидности принял общемировой характер. До кризиса Российский Дальний Восток и так был одной из самых высокорисковых зон вложения капитала в отечественной экономике. Среди 89 регионов наиболее высокую строку инвестиционной привлекательности – 35, занимал Хабаровский край (по данным рейтингового агентства «Эксперт РА»), на 52 месте шел Приморский край и так по убывающей.

Основные риски Дальнего Востока, это географический (удаленность от центра) и демографический, который естественным

образом вытекает из первого рискового фактора. Если первый риск будет постоянным, то второй предполагалось снизить за счет притока населения, обеспеченного масштабными государственными и частными проектами, требующими большего притока населения (специалистов с семьями) на данный момент все это отложено на неопределенный срок. Риск падения цен на энергоносители и сырье непосредственно повлияет на экономическую ситуацию на Дальнем Востоке, так как сырье в ВВП региона занимает ведущее место. Все это приведет к замораживанию проектов связанных с добычей полезных ископаемых, а они составляют около 90% всех проектов осуществляемых на Дальнем Востоке, росту безработицы и усилению инфляции, падению бюджетных доходов субъектов региона. Постепенная девальвация рубля приведет к удорожанию продовольствия и товаров народного потребления импортируемых из соседних стран. Потребителям придется мириться с значительным ростом цен или переориентироваться на российских производителей, что незначительно снизит цены (высокая транспортная составляющая), но сузит ассортимент товаров.

В отношении же роста инфляции и ипотечного кризиса, который в свою очередь вызовет кредитный кризис, Дальний Восток не будет отличаться от других регионов Российской Федерации.

Глобальный кризис окажется для Дальневосточного региона тяжелым из-за его экспортно-сырьевой ориентации, повышенного рискового фона по сравнению со среднероссийскими показателями.

Теоретически есть еще шанс избежать разрушительных последствий кризиса, удар которого по странам – экспортерам сырья окажется особенно сильным. Для этого необходимо понизить уязвимость национального хозяйства, переориентировав его на опережающее технологическое развитие. Однако не вызывает сомнения, что правительство, располагая всеми необходимыми ресурсами, не пойдет на это. Структурное переориентирование экономики не выгодно «Газпрому» и другим сырьевым компаниям, а потому не реализовывалось в течении последних десяти лет и не предполагается к осуществлению. Все положительные перемены в национальном хозяйстве могут быть осуществлены только стихийно в процессе полномасштабного поражения России кризисом.

Выходом для Дальнего Востока также бы являлась структурная переориентация экономики с учетом особенностей региона, это экспортно-ориентированная переработка сырья. Которая могла бы начаться с начальной переработки, распила леса, производство болванок вместо рудных концентратов, производство продуктов нефтепереработки по международным стандартам и их экспорт. Существуют три проблемы реализации структурной переориентации:

удорожание займов, временное отсутствие «длинных денег»; слабая степень вовлеченности региона в торговлю и отношения с соседними странами; ограниченность доступа на рынки региона для иностранных инвесторов.

В решении данных проблем необходим системный подход на уровне частно-государственного партнерства, разработка не только программы, но и плана содержащего полные сметы и расчеты чистых дисконтированных потоков от каждого проекта и всей программы в целом. Но важнее всего – перестройка сознания субъектов экономики, осознание кризиса как полноценной угрозы не только для экономики, но и безопасности страны, отсюда осознанные совместные стремления преодолеть кризис.

Список литературы:

1. Кредитная оценка субъектов Российской Федерации: Доклад МФК «Ренессанс», 2008.
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России / Golden Link International, «Эксперт-Регион», 2008.
3. From Plan to Market. World Development Report 2008 / The World Bank. – Washington, 2008.
4. Global Risks-2008. – WEF, 2008.
5. Les regions de la Russie: guide et classemet des opportunites / Centre Francais du Commerce Exterieur. – Paris, 2005.
6. The Global Competitiveness Report // World Economic Forum. – Geneva. – 21.05.08.

Верба Д.Н. (АмГУ, г. Благовещенск)

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО Г. БЛАГОВЕЩЕНСКА: НАПРАВЛЕНИЕ РЕФОРМ

Целью данного исследования является определение состояния жилищно-коммунального хозяйства в г. Благовещенск и вектора осуществляемых в отрасли преобразований в ходе объявленной реформы.

Численность населения муниципального образования г. Благовещенска (далее город) на 1 января 2008 г. составила 212 548 человек [13].

На конец 2007 г. в г. Благовещенске размер жилищного фонда составил 4 507 000 м² [3], за 2008 г. было введено в эксплуатацию 48 287 м² [12], причем в среднем по области прирост жилья почти в 2 раза выше выбытия [3].

Приведем группировку инфраструктуры износа, чтобы оценить качество жилого фонда (табл. 1).

Таблица 1

Распределение жилищного фонда по степени износа на конец 2007 г.

Процент износа	от 0 до 30	от 31 до 65	от 66 до 70	свыше 70
Доля жилищного фонда, %	0,479	0,453 629	0,054 727	0,012 644

Источник: [10].

Очевидно, что большая его часть требует либо капитального ремонта либо замены.

Сравнение результатов работ по капитальному ремонту жилищного фонда обнаруживают определенные диспропорции в освоении выделяемых средств (табл. 2).

Таблица 2

Капитальный ремонт жилых домов и затраты на него в 2007 г.

Наименование субъекта ремонта	Площадь м ²
по области	28 014,8
центр субъекта	1048
Общие затраты на капитальный ремонт жилых домов в отчетном году	Затраты (тыс. руб.)
по области	219 723,6
центр субъекта	66 597,7

Источник: [3].

Как видно из таблицы в столице региона проведено только 3,74% от общего объема ремонтных работ, при этом потрачено на этот скромный объем 30% от общих денежных средств.

Если вычесть из общих чисел показатели центра субъекта, то выходит, что в области себестоимость капитального ремонта одного квадратного метра = 5678 руб./ м², в то время как в столице области – 63 547 руб./ м².

Средняя стоимость капитального ремонта жилого фонда России в 2007 г. оценивалась в 19,5 тыс. рублей за м² с учетом НДС, по данным Ассоциации строителей России [4].

Возникает вопрос – или цены на материалы и труд ремонтников в Благовещенске в 11 раз выше, чем по области (что конечно исключено), либо налицо несовершенство методики оценки объемов работ, либо в городе свое видение на эффективность освоения средств на ремонт.

При рассмотрении информации о выборе способа управления домами можно выделить главную тенденцию – из 1175 многоквартирных благоустроенных домов – в 79,4% случаев жильцами было выбрано непосредственное управление. В более чем 10% домов жильцы до сих пор не выбрали приемлемый способ управления жильем.

Локомотивом и главным игроком на рынке предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства является открытое акционерное общество «Амурские коммунальные системы» («АКС»). В состав общества входят филиалы – «Амурэлектросетьсервис», «Амуртеплосервис», «Амурводоканал», «Амуркоммунсервис». В 2005 г. Городская Дума одобрила долгосрочный договор сотрудничества ОАО «АКС» и ОАО «РКС» на 10 лет. Конкурентов у ОАО «АКС», способных выполнять весь спектр коммунальных услуг, в городе нет.

Всего на забалансовых счетах «Амурских коммунальных систем» числятся арендованные у муниципалитета основные средства на сумму 1 138 442 000 руб. К тому же у на балансе компании стоят свои основные средства на сумму 145 411 000 руб. [9].

Централизованное теплоснабжение жилищного фонда города осуществляют Благовещенская ТЭЦ ОАО «Амурэнерго», 30 муниципальных котельных (в аренде у ОАО «Амурские коммунальные системы») и 12 ведомственных котельных.

Техническое состояние коммунальной инфраструктуры характеризуется [7]:

- 1) высоким (более 60%) уровнем износа,
- 2) высокой аварийностью,
- 3) большими потерями энергоносителей – 30% от произведенной тепловой энергии,
- 4) низким КПД мощностей в пределах от 20 до 40% [6].

По итогам 2007 г. ОАО «АКС» получило прибыль до налогообложения – 129 640 000 руб.

Направление модернизации отрасли можно охарактеризовать так – перспективное развитие инфраструктуры.

На сегодняшний день ОАО «АКС» за осуществило инвестиции в инфраструктуру ЖКХ г. Благовещенск порядка 400 млн руб. [9].

Всего по программе модернизации инфраструктуры ЖКХ г. Благовещенска рассчитанной на период 2005–2013 гг. предусмотрен ряд проектов, выполнение которых основано на софинансировании из разных источников представленных на таблице 3.

В разрез с оптимистическими отчетами городского управления по ЖКХ [8] – формальная проверка, проведенная Главным федеральным инспектором Александром Одиноквым в октябре этого

года, выявила существенные расхождения между цифрами в отчетах и ситуацией на местах.

Таблица 3

**Объем инвестиций в коммунальную инфраструктуру
г. Благовещенска по программе развития 2005–2013 гг.**

Вид коммунальной инфраструктуры	Общие затраты на выполнение, млн руб.	В том числе внебюджетные источники, млн руб.
Теплоснабжение	6617,1	3773,1
Водоснабжение и водоотведение	3288,25	1264,58
Электроснабжение	1833,7	531,1

Еще в августе заместитель мэра рапортовал о 65% готовности к отопительному сезону, а осенью выяснилось, что Ростехнадзор выдал паспорта качества на менее чем половину котельных в регионе [6].

Проблемы неплатежей решается так же неоднозначно. МП «Жилсервис» осуществив передачу жилищного фонда в руки частных управляющих, произвело переуступку права требования дебиторской задолженности от потребителей услуг ЖКХ частным подрядчикам, которые выполняли работы и услуги для «Жилсервиса», но с которыми не был произведен расчет. Данное мероприятие помогло финансовому оздоровлению муниципального предприятия, но в свою очередь может рассматриваться как уход от решения проблемы.

Все вложения в инфраструктуру, несмотря на свою масштабность и очевидную необходимость, по своей природе являются полумерами и сами по себе могут только сгладить симптомы, но никак не вылечить болезни отрасли в целом.

Администрация старается не проиграть борьбу, вместо того чтобы думать о том, как в ней выиграть. Пока ремонтные бригады латают одни дыры, на других участках появляются новые. Рано или поздно, срок действия федеральных программ закончится, фонды будут исчерпаны и освоены, а результатом станет лишь временная передышка. Государство не сможет периодически, раз в 10 лет выделять миллиардные фонды для обновления инфраструктуры.

Что реально стало организационным результатом реформирования – передача жилищного фонда под частное управление и введение оплаты полной стоимости коммунальных услуг населением. При этом можно сказать одно – цинично взваливать на рядовых горожан 100% стоимости услуг, предоставление которых ведется неэффективно. Если учесть, что потери при выработке и доставки до потребителей некоторых видов коммунальных ресурсов (тепло, вода) достигают 40–45%, но при этом предприятия поставляющие их продолжают функционировать – то налицо антирыночный подход к работе и вероятнее всего эти нонсенсы компенсируются завышенными тарифами на услуги.

Проблемы жилищно-коммунального хозяйства взаимосвязаны и решать их можно, только принимая кардинальные и вероятнее всего весьма не популярные меры (рис. 1).

Неплатежи населения влекут за собой хронический недостаток средств у коммунальщиков, это в свою очередь отталкивает частных инвесторов от предприятий отрасли, как от финансово ненадежных. При отсутствии частных инвестиций монополизм сферы никогда не разрушится. Это законсервирует нынешний низкий уровень услуг, а значит у собственников жилья не появится мотивация для того, чтобы стать эффективным и ответственным заказчиком услуг отрасли. В этом случае никто так никогда и не заставит всех жителей домов оплачивать жилищно-коммунальные услуги вовремя и в полном объеме.



Рис. 1. Взаимосвязь проблем в жилищно-коммунальной сфере

Таким образом пути оздоровления отрасли видятся прежде всего в организационном формировании условий, в которых отрасль как экономическая системы будет способна к самостоятельному

развитию. Модернизированная инфраструктура будет материальной базой, на основе которой в созданных условиях предприятия смогут работать в соответствии с законами рынка.

Список литературы:

1. Выделение финансирования за счет средств Фонда // ГК Фонд содействия реформированию ЖКХ. – http://www.fondgkh.ru/result/get_finance/24835.html.

2. Город должен развиваться, город должен жить. – <http://www.admblog.ru/press/news/2007/07/06/4>.

3. Капитальный ремонт жилищного фонда // Амурстат. – http://www.stat.amur.ru/html/doklads/part7/1/07_1_2.htm.

4. Капитальный ремонт жилья // Большой портал недвижимости. – www.bpn.ru.

5. Комплексное социально-экономическое развития муниципального образования Благовещенска до 2010 года. – <http://www.admblog.ru/administration/programs>.

6. Не ждали... – <http://gorod28.ru/newsgorod/nb1/print.php?id=1224179463&archive=1225067626>.

7. О программе «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Амурской области на 2003–2010 годы: Закон Амурской области от 12.03.2003 № 197-ОЗ. – <http://www.amurobl.ru/index.php?m=24597&r=2&c=2715 &p=2776>.

8. О подготовке жилищно-коммунального хозяйства Благовещенска к отопительному периоду 2008–2009 гг. – <http://www.admblog.ru/press/news/2008/08/13/1>.

9. Публикуемая отчетность ОАО «Амурские коммунальные системы» за 2007 г. // ОАО «АКС». – <http://www.amurcomsys.ru/newsite/company/otchet.php?y=2007>.

10. Распределение общей площади жилых помещений по проценту износа по субъектам Российской Федерации в 2006 г. // Федеральная служба государственной статистики. – http://www.gks.ru/bgd/regl/B07_62/IssWWW.exe/Stg/2-026.htm.

11. Среднемесячная номинальная начисленная плата работников организаций по видам экономической деятельности // Федеральная служба государственной статистики. – http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d01/07-07.htm.

12. Строительство жилых домов за счет всех источников финансирования по городам и районам январь-сентябрь 2008 // Правительство Амурской области. – <http://www.amurobl.ru/index.php?m=24597&r=2 &c=2715&p=41505>.

13. Численность населения по городским поселениям и районам Амурской области на 1 января 2008 г. // Амурстат. – http://www.stat.amur.ru/html/doklads/part1/1/01_1_4.htm.

МЕСТО БУХГАЛТЕРСКОГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Современные условия определяют качественное изменение всех рычагов управления предприятием. Одним из важнейших составных элементов системы принятия и реализации эффективного управленческого решения является внутренний контроль. Эффективный внутренний контроль, обеспечивая менеджеров качественной информационной базой, способствует достижению качественного результата управленческой деятельности.

Особую актуальность научной разработке вопросов внутреннего контроля придает ожидаемое принятие федерального закона «О бухгалтерском учете» [5]. Пункт 1 статьи 29 проекта названного закона обязывает хозяйствующие субъекты организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни.

В настоящее время существует множество определений понятия «внутренний контроль». Приведем некоторые из них для выделения наиболее важных характеристик данного понятия.

Так, В.В. Бурцев [1] определяет внутренний контроль как осуществление субъектами организации, наделенными соответствующими полномочиями, либо в автоматическом режиме, заданном указанными субъектами и под их управлением, следующих действий:

- 1) определение фактического состояния или действия управляемого звена системы управления организацией;
- 2) сравнение фактических данных с требуемыми, т. е. с базой для сравнения, принятой в организации, либо заданной извне, либо основанной на рациональности;
- 3) оценка отклонений, превышающих предельно допустимый уровень, на предмет степени их влияния на аспекты функционирования организации;
- 4) выявление причин данных отклонений.

В соответствии со стандартами аудиторской деятельности [8] под системой внутреннего контроля понимается процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, а также другими сотрудниками организации, для того чтобы обеспечить достаточную уверенность в достижении целей с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности организации нормативным правовым актам.

С точки зрения Ю.Н. Воропаева [2], система внутреннего контроля включает комплекс разнообразных взаимосвязанных методик и процедур, которые разрабатывает и использует администрация, чтобы обеспечить снижение нежелательного риска в деловой и финансовой деятельности, а также в учете и отчетности.

Одним из важнейших элементов системы внутреннего контроля на предприятии выступает бухгалтерский контроль.

Рассмотрим содержание понятия «бухгалтерский контроль». Это понятие можно толковать в узком и широком смысле.

В узком смысле бухгалтерский контроль (БК I) представляет собой функцию контроля в системе бухгалтерского учета, определенную совокупность контрольных действий, направленных на обеспечение достоверности бухгалтерского учета.

Бухгалтерский контроль в широком смысле (внутрихозяйственный бухгалтерский контроль, БК II) позволяет выявлять различного рода отклонения и нарушения непосредственно в процессе совершения хозяйственных, производственных и финансовых операций [4], что дает возможность корректировать и регулировать управленческие решения.

Остановимся подробнее на каждом из приведенных выше понятий.

Функция контроля в системе бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организаций и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций [7].

Одной из основных задач бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении. Это обуславливает высокие требования к информации, формируемой в системе бухгалтерского учета, на предмет отсутствия в ней ошибок и искажений.

Следовательно, для обеспечения достоверности бухгалтерской отчетности необходим непрерывный и сплошной контроль на всех стадиях учетного процесса.

Контроль внутренне присущ каждой функции управления. Особенно ярко эта имманентность контроля выражена по отношению к бухгалтерскому учету, она определена соответствующими элементами его метода [9].

С нашей точки зрения наибольшее контрольное значение среди элементов метода бухгалтерского учета имеет двойная запись.

К числу приемов, используемых в бухгалтерском контроле, можно отнести:

- арифметическую и формальную проверку первичных учетных документов;
- сопоставление данных аналитического и синтетического учета;
- составление оборотной ведомости;
- составление шахматного баланса;
- инвентаризацию и др.

Например, если при составлении пробного баланса не достигается равенства дебетовых и кредитовых оборотов по всем счетам, то это может являться следствием следующих ошибок:

- 1) вместо кредита записан дебет или наоборот;
- 2) неправильно выведено сальдо счета;
- 3) при перенесении сальдо в пробный баланс допущена ошибка;
- 4) неправильно подытожен пробный баланс [6].

БК I обеспечивает обратную связь в процессе бухгалтерской обработки данных, то есть результаты контроля используются и для принятия решений по субъекту контроля, обнаружения ошибок в его действиях.

Таким образом, бухгалтерский контроль как элемент системы бухгалтерского учета имеет своей целью предотвращение, выявление и исправление ошибок и искажений учетной информации. Например, дублирования или пропуска записей, регистрации фактов хозяйственной жизни не на тех счетах, на которых следовало и т. д.

Внутрихозяйственный бухгалтерский контроль.

Являясь частью аппарата управления, работники бухгалтерии выполняют и работу по контролю как одну из функций управления. Именно эта функция обуславливает то, что они осуществляют внутрихозяйственный бухгалтерский контроль.

Цель БК II заключается в выявлении отклонений от установленных параметров производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятий, устранении и предупреждении отрицательных явлений и тенденций [3].

Работники бухгалтерии должны обеспечить внутрихозяйственный бухгалтерский контроль на следующих стадиях:

- 1) рассмотрения первичных документов, поступивших главному бухгалтеру на подпись, а также при визировании договоров,

смет, приказов и других документов, связанных с расходованием денежных и материальных средств;

2) в ходе учетной регистрации хозяйственных операций и инвентаризации товарно-материальных и других ценностей;

3) при обобщении учетной и отчетной информации, а также в ходе проводимых с другими функциональными службами проверок в отдельных хозяйственных подразделениях.

В условиях развития рыночных отношений смещаются акценты в осуществлении бухгалтерского контроля. Важнейшей заботой бухгалтера становится организация бухгалтерского учета таким образом, чтобы максимально способствовать росту доходов и снижению убытков, непроизводительных расходов и потерь.

В заключение отметим, что в практической деятельности эти виды бухгалтерского контроля переплетаются и выступают как единое целое, однако их разделение в теоретическом плане представляется целесообразным ввиду существенных различий в целях, задачах и методах.

Список литературы:

1. *Бурцев В.В.* Система внутреннего контроля коммерческой организации: дисс. ... канд. экон. наук. – М., 1998.
2. *Воропаев Ю.Н.* Система внутреннего контроля организации // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 9.
3. *Креницкий Р.И.* Контроль и ревизия в условиях автоматизации бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1990.
4. *Максимова Г.В.* Экономический контроль: ревизия и аудит: учебное пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002.
5. Материалы официального сайта Министерства финансов Российской Федерации. – <http://www1.minfin.ru>. Ноябрь. 2008.
6. *Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д.* Принципы бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2004.
7. О бухгалтерском учете: Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
8. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской отчетности)»: Постановление Правительства РФ от 19.11.2008 № 863 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
9. *Шниг А.А.* Контрольные функции централизованной бухгалтерии торго. – М.: Экономика, 1977.

Грицко М.А. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ Г. ХАБАРОВСКА¹

Рынок жилищных услуг выступает одной из важнейших составляющих социально-экономического развития территориальных образований. Обеспечение населения жилищными услугами имеет первостепенное значение, поскольку их качественные и количественные характеристики определяют комфортность проживания на той или иной территории и, соответственно, мотивацию его закрепления.

Проблемы функционирования рынка жилищных услуг приобретают особую актуальность в условиях Дальнего Востока, поскольку на фоне сокращения численности населения в округе вследствие естественной убыли и миграционного оттока, создание благоприятных условий для сохранения и привлечения населения являются одной из важнейших предпосылок социально-экономического развития дальневосточных субъектов.

Как показано в исследованиях экономистов, занимающихся вопросами экономики города и общественного сектора, таких как Дж. Стиглиц, Р. Аткинсон, Л. Якобсон, А. Салливан и других, локальный характер рынка жилищных услуг обусловлен территориально ограниченной полезностью услуг. В этой связи перспективы его развития напрямую зависят от долгосрочных ориентиров социально-экономического развития муниципального образования, в пределах которого он существует.

Формирование и функционирование рынка жилищных услуг происходит под воздействием большого числа факторов, среди которых региональные особенности, институциональные ограничения, социально-экономические параметры муниципального образования (уровень доходов населения, объем и качество ресурсов).

В этой связи цель исследования заключалась в определении параметров развития рынка жилищных услуг в условиях реализации стратегического плана социально-экономического развития г. Хабаровска на период до 2020 г.

Принятый в 2006 г. стратегический план развития г. Хабаровска определил перспективы социально-экономического развития территории на период до 2020 г. Заложенные в документе прогнозные параметры развития городского округа использованы в качестве

¹ Работа подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований РАН № 09-1-П28-02.

ве информационной базы для прогноза развития рынка жилищных услуг.

С целью определения перспективной ситуации на рынке, автором были выбраны показатели для оценки спроса и предложения. Соотношение между ними представляет собой индикатор, значение которого будет свидетельствовать о степени равновесия на рынке.

В качестве показателя, характеризующего спрос населения на услуги, выступал платежеспособный спрос, рассчитанный на основе прогнозных данных о величине среднедушевого дохода, заложенных в стратегии и установленной федеральным стандартом максимально допустимой доли расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ). Согласно данному документу расходы на оплату ЖКУ должны составлять не более 22% от совокупного дохода домохозяйства, в том числе на оплату жилищных услуг должно расходоваться порядка 5%.

Показателем для оценки предложения выступала стоимость услуги, рассчитанная на основе прогнозируемого автором уровня тарифа в расчете на социальную норму площади жилья на человека. В настоящее время она составляет 20 м² на человека, и автор предполагает, что в дальнейшем этот показатель останется на неизменном уровне.

На основе заложенных в программных документах параметров социально-экономического развития г. Хабаровска в перспективе до 2020 автором сделан прогноз развития ситуации на рынке жилищных услуг, исходя из соотношения стоимости услуги и платежеспособного спроса в расчете на социальную норму площади жилья.

Исходя из вариантов расчета тарифа на жилищные услуги и изменения среднедушевых доходов населения, развитие ситуации на рынке жилищных услуг в перспективе может происходить как минимум по трем группам сценариев:

Первая – предполагается, что темп роста тарифа будет постоянный и сохранится на уровне 2008 г. – 112%;

Вторая – темп роста тарифа принимается на уровне среднего за период 2003–2008 гг., т. е. ежегодно увеличивается на 25,5%;

Третья – темп роста тарифа замедляется согласно параметрам стратегии РФ до 2020 г., т. е. в период 2008–2012 гг. тариф увеличивается на 27% в год, в период 2012–2015 гг. – на 14%, в 2015–2020 гг. – на 7%.

При этом в каждой группе сценариев выделяется два варианта, исходя из темпов изменения среднедушевых доходов населения, заложенных в стратегическом плане развития г. Хабаровска. Инерционный вариант предполагает рост среднедушевых доходов насе-

ления к 2010 г. на уровне 109,3% в год, к 2015 г. – 108,3%, к 2020 г. – 110,2%. По плановому варианту стратегии рост среднедушевых доходов составит в 2010 г. – 117,4%, в 2015 г. – 135% и в 2020 г. – 156,2%.

Различия между указанными сценариями, помимо разных темпов роста тарифа и среднедушевых доходов населения, состоят также в разных вариантах изменения ситуации на рынке и достижения равновесия между стоимостью услуги и платежеспособным спросом.

Расчет индикатора ситуации на рынке в прогнозном периоде показал, что ни по одному рассмотренному сценарию не может быть достигнуто равновесие, поскольку стоимость услуги не покрывается за счет платежей населения (*табл. 1*).

Таблица 1

**Соотношение между стоимостью услуги
и платежеспособным спросом**

Сценарий	Вариант изменения среднедушевого дохода	2010	2015	2020
Первая группа	инерционный	0,73	0,43	0,26
	плановый	0,78	0,58	0,49
Вторая группа	инерционный	0,59	0,21	0,07
	плановый	0,63	0,27	0,14
Третья группа	инерционный	0,58	0,26	0,21
	плановый	0,62	0,35	0,39

Источник: расчетные данные.

Проведенные расчеты свидетельствуют, что в перспективе до 2020 года при изменении среднедушевых доходов согласно заложенным в стратегии параметрам развития города Хабаровска и темпов роста тарифа ситуация на рынке жилищных услуг будет характеризоваться значительным превышением стоимости услуги над уровнем платежеспособного спроса. Причем практически по всем группам сценариев, расхождение между указанными параметрами к концу прогнозного периода будет только увеличиваться.

Следовательно, в долгосрочном периоде при сохранении сложившихся тенденций функционирование рынка жилищных услуг не может развиваться на основе рыночных механизмов, использование которых предполагает, что население имеет достаточный объем доходов для оплаты полной стоимости услуг. Низкое значение индикатора говорит о том, что уровень доходов населения не позволит им полностью оплачивать услуги, что потребует поддержки за счет бюджетных средств категорий населения с более низким уровнем дохода (*рис. 1*).



Рис. 1. Соотношение между платежами населения и бюджетными расходами для покрытия стоимости услуги в расчете на социальную норму площади жилья

Наибольшая доля бюджетных средств в покрытии стоимости услуги наблюдается во второй группе сценариев. Причем, в случае изменения доходов населения по инерционному сценарию стратегии, к 2020 году доля бюджета увеличится до 93%.

Автором были определены варианты изменения среднедушевого дохода населения, уровень которого обеспечивал бы полную оплату стоимости услуги в расчете на социальную норму площади жилья при различных темпах роста тарифа на жилищные услуги (табл. 2).

Таблица 2

Среднедушевой денежный доход населения, обеспечивающий полную оплату услуги, руб. в мес.

Вариант изменения тарифа	2010	2015	2020
Постоянный – 112%	13 274,3	24 314,83	44 538,01
Постоянный – 125,5%	16 410,82	51 084,21	159 016,8
В соответствии с Концепцией 2020	16 806,42	40 160,32	56 326,93

Источник: расчетные данные.

В противном случае, для обеспечения равновесия на рынке между стоимостью услуги и платежеспособным спросом и в условиях изменения среднедушевого дохода согласно стратегии развития г. Хабаровска, темп роста тарифа должен составлять не более 10% в 2020 г. по отношению к 2015 г. при изменении дохода по инерционному варианту и не более 56% за аналогичный период при изменении дохода по плановому (табл. 3). Для сравнения, закладываемый в прогноз темп роста тарифа по первой группе сценариев составлял 183%, по второй 311% и по третьей – 140% в 2020 г. по отношению к 2015 г.

Таблица 3

Размер тарифа, обеспечивающий полную оплату услуги при изменении доходов населения согласно стратегии г. Хабаровска, руб./ м²

Сценарий	2010	2015	2020
Инерционный	24,27	26,28	28,95
Плановый	26,07	35,2	54,99

Источник: расчетные данные.

Таким образом, полученные негативные оценки перспективных параметров развития рынка жилищных услуг указывают на необходимость проведения особой политики органов региональной и муниципальной властей с целью поддержания равновесия на рынке. Достижение равновесия на рынке может быть достигнуто путем субсидирования потребителей, сдерживания темпов роста тарифа на уровне, обеспечивающим полное покрытия стоимости услуги за счет средств населения, либо созданием условий для повышения доходов населения.

В противном случае заложенные в стратегии города параметры не будут достигнуты, а негативные социальные последствия реформирования данной сферы в перспективе скажутся на привлекательности территории с точки зрения привлечения и удержания населения.

Список литературы:

1. *Аткинсон Э.Б., Стиглиц Дж.Э.* Лекции по экономической теории государственного сектора / Пер. с англ. под ред. Л.Л. Любимова. – М.: Аспект Пресс, 1995.

2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
3. Занадворов В.С., Занадворова А.В. Экономика города: – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998.
4. Занадворов В.С., Ильина И.П. Теория экономики города. – М.: Изд. ДоМ ГУ ВШЭ, 1999.
5. Лекции по экономике города и муниципальному управлению. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2004.
6. Найден С.Н. Общественные блага и коммунальные услуги / Отв. ред П.А. Минакир; Рос. акад. наук, Дальневост. отд-ние. Ин-т экон. исследований. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2004.
7. О Салливан А. Экономика города. / Пер. с англ. Пипейкина В.П. 4-е изд. – М.: ИНФРА-М., 2002.
8. Стратегический план устойчивого развития города Хабаровска до 2020 года. – Хабаровск: Издательский дом «Приамурские ведомости», 2007.
9. Стратегическое управление: регион, город, предприятие / Д.С. Львов и др.; под ред. Д.С. Львова, А.Г. Гранберга, А.П. Егоршина; ООН РАН, НИМБ. – 2-е изд., доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005.
10. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

Демина О.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РОССИИ В 2000–2007 ГГ.¹

Значение электроэнергии заключается в универсальности ее использования. Электроэнергия является высшей формой энергии, это наиболее дорогой вид энергии. Электрификация общества является одним из характерных показателей развития общества.

Моделирование электропотребления обусловлено, прежде всего, потребностями прогнозирования спроса на электроэнергию. Вопросы прогнозирования потребления электроэнергии получили широкое освещение в зарубежной и отечественной литературе: Houthakker (1951); Kraft и Kraft (1977); Erol и Yu (1988); Kim, Nakamura и Yu (1989); Lee (2006); Cheng (1996); Stern (2000); Chontanawat (2008); Башмаков И.А.; Бесчинский А.А.; Макаров А.А.; Некрасов А.С.; Канторович А.С.; Смирнова Н.К. и другие [1; 2; 7; 10–12; 14; 15].

¹ Работа подготовлена в рамках проекта РФФИ № 08-06-98503.

Основная цель исследования: установить и оценить функциональные зависимости, которые определяют в 2000–2007 гг. общее конечное электропотребление на Дальнем Востоке.

Исследованы три функциональных гипотезы:

1) Функция спроса на электроэнергию в регионе характеризуется наличием долгосрочной тенденции (тренда). Гипотеза опирается на «двухуровневый» принцип формирования конечного спроса на электроэнергию в региональной экономике. Одна часть создается инерционным потреблением электричества, вторая часть - определяется потребностями новых индустриальных проектов, которые в силу незначительности массы региональной экономики способны существенным образом «ломать» тренды, вызванные динамикой автономного электропотребления. Гипотеза тестируется на основе аппарата временных рядов.

2) Спрос на электроэнергию в региональной экономике определяется факторами экономической активности в базовых секторах. Гипотеза тестируется на основе многофакторных регрессионных моделей.

3) Динамики электропотребления Дальнего Востока обладает свойством гомогенности (однородности) с точки зрения территориальной структуры использования электроэнергии. Гипотеза тестируется с использованием аппарата панельных данных.

Анализ данных литературных источников позволяет выделить следующие особенности спроса на электроэнергию:

- Использование электроэнергии подвержено определенным закономерностям и зависимостям (сезонным, климатическим, географическим, демографическим, экономическим).

- Можно выделить следующие «классические» факторы спроса на электроэнергию: уровень экономической активности (ВВП, индекс промышленного производства, грузооборот и пассажирооборот транспорта, численность занятых в экономике и т. д.), относительная цена на энергию и показатель технического прогресса.

- Установлена высокая синхронность в трендах экономических характеристик национального, регионального развития и электропотребления.

Эмпирические исследования, проведенные для разных стран, в целом не утверждают и не доказывают единичной эластичности во временной динамике показателей экономического развития и использования электроэнергии. Тем не менее, отмечается высокая корреляционная зависимость (коэффициент корреляции от 72%) между темпами экономического роста и темпами электропотребления по странам. При этом наблюдается заметная межстрановая дифференциация в коэффициентах эластичности от 0,34 (РФ) до

1,67 (Финляндия). Для России наблюдается минимальное значение коэффициента эластичности потребления энергии по ВВП по сравнению с другими странами (табл. 1).

Таблица 1

Межстрановые сравнения эластичности потребления энергии по ВВП*

Страна	США	Канада	Франция	Великобритания	Финляндия	Индия	Китай	Бразилия	РОССИЯ	Украина
Период оценивания	1981–1995				1992–2006			2000–2007	1992–2006	
Коэффициент эластичности	0,99	1,15	1,50	0,75	1,67	0,74	0,99	1,30	0,34	0,51

Источник: расчеты по данным [15], для России по [5].

Трендовый анализ (модели временных рядов). В исследовании использованы ежемесячные данные конечного электропотребления субъектов южной зоны Дальнего Востока с января 2000 г. по март 2008 г. (число наблюдений 99) [4].

По результатам исследования динамики энергопотребления в регионе, можно отметить наличие тренда (инерционной составляющей) и сезонный характер спроса с максимумом в зимнее время, что объясняется суровыми климатическими условиями. Моделирование динамики электропотребления позволяет выделить две фазы: 2003 г. можно рассматривать как переломный, до этого года наблюдается снижение электропотребления в регионе, после – монотонный рост (табл. 2).

Многофакторный регрессионный анализ. Начальный выбор факторов, определяющих динамику электропотребления на Дальнем Востоке, был осуществлен на основе содержательных предпосылок зависимости электропотребления от показателей экономической активности основных секторов экономики региона.

Таблица 2

**Прирост электропотребления по территориям Дальнего Востока* в
2000–2007 гг., % (2000=100%; 2003=100%)**

Период	ДФО	Республика Саха (Якутия)	Приморский край	Хабаровский край	Амурская обл.	Камчатская обл.	Магаданская обл.	Сахалинская область	Еврейская авт. обл.	Чукотский авт. округ
2000–2003	–8,94	–1,4	10,16	4,04	–21,46	–6,98	–15,87	–9,86	9,73	–21,89
2003–2007	6,47	–1,41	13,36	9,75	2,47	7,2	–8,77	14,28	10,06	5,26

Примечание: * исключая потери при передаче.

Источник: расчеты по [5].

Для анализа на данном этапе исследования был выбран Хабаровский край как репрезентативный объект среди дальневосточных субъектов РФ. В анализе использованы данные месячного конечного электропотребления с января 2003 г. по декабрь 2007 г. (60 наблюдений) [4; 8].

Результаты, полученные на основе регрессионного моделирования электропотребления (*табл. 3*), концептуально верифицируют выводы, полученные в рамках трендового анализа ситуации в Хабаровском крае. Группы потребителей «жилой сектор», «промышленность» характеризуются положительными трендами спроса на электроэнергию.

С формальных соображений показанные в таблице 3 факторные модели состоятельны, объясняют более 75% изменения спроса на электроэнергию в Хабаровском крае (за исключением регрессии для жилого сектора), выявленные факторы имеют статистически значимые коэффициенты.

Помесячная динамика потребления электроэнергии в Хабаровском крае либо вообще не зависит, либо весьма слабо детерминирована классическими в экономическом смысле вещественными факторами. Решающая факторная нагрузка принадлежит климатическим (сезонным) составляющим, инерции со стороны сложившегося тренда в спросе.

Таблица 3

**Результаты регрессионного анализа для Хабаровского края,
2003–2006 гг.***

Сектор потребления	Уравнение регрессии	R^2
Промышленность	$\hat{Y}_{\text{пром}} = 130764,9 + 846,5 \cdot X_2(-12) - 1471,5 \cdot X_6 + 396,3 \cdot T$ (4,6) (3,1) (-16,9) (3,0)	0,90
Сельское хозяйство	$\hat{Y}_{\text{сх}} = 7214,5 - 82,1 \cdot X_6 - 47,3 \cdot T$ (32,7) (-11,4) (-6,0)	0,79
Железнодорожный транспорт	$\hat{Y}_{\text{жд}} = -16740,5 - 308,2 \cdot X_6 + 37,0 \cdot X_4 + 17,6 \cdot X_5 - 154,8 \cdot T$ (-1,8) (-7,0) (2,0) (9,3) (-4,1)	0,78
Жилой	$\hat{Y}_{\text{жил}} = 53737,3 - 224,5 \cdot X_6 + 722,2 \cdot T$ (20,6) (-2,4) (7,7)	0,48
Край в целом	$\hat{Y}_{\text{экон}} = 360603,9 - 3352,7 \cdot X_6 + 20,4 \cdot X_5 + 3,7 \cdot X_2 + 619,9 \cdot T$ (7,3) (-17,6) (2,0) (2,7) (2,7)	0,89

Примечание: * в скобках приведены значение t -статистики.

Модели панельных данных. В исследовании использованы ежегодные данные за 2000–2006 гг., общая размерность массива данных составила 63: по 7 лет наблюдений для каждого из 9 дальневосточных субъектов РФ [3; 5; 8].

Объектами эконометрического исследования являются дальневосточные субъекты РФ, для которых построены отраслевые модели спроса на электроэнергию и модель изучающая спрос на электроэнергию в целом по экономике региона. Для каждой отрасли строилось по 3 спецификации модели (pool, RE, FE), выбор модели осуществлялся на основе статистических критериев.

В структуре панельных данных тестировалась модель вида:

$$y_{it} = F(x_1 \dots x_n) \quad (1)$$

В качестве зависимой переменной выступает спрос на электроэнергию в отрасли (y), а в качестве объясняющих переменных: по-

казатели экономической активности, среднеотпускной тариф и трендовая составляющая (x_1, \dots, x_n).

Наблюдается прямая зависимость размера потребления электроэнергии от объемов производства в экономике региона (ВРП, объем промышленного производства, денежные доходы) и обратная зависимость от тарифов на электроэнергию (табл. 4). Знаки, полученные в уравнении регрессии, вполне соответствуют теоретическим взглядам на динамику электропотребления. Но все факторы оказались статистически незначимы (значение t -статистики меньше 2). Большая часть вариации данных приходится на индивидуальные эффекты (свыше 74%), отражающие территориальные особенности спроса на электроэнергию Дальнего Востока. Таким образом, динамику электропотребления Дальнего Востока нельзя рассматривать без учета ее территориальной структуры.

Незначимость тарифов для потребителей можно объяснить ограниченной возможностью технологического замещения электроэнергии. Как правило, парк оборудования имеет длительный период эксплуатации и его электроемкость в течение периода использования условно постоянна.

В исследовании была предпринята попытка установить и оценить факторы экономического, климатического характера, выявить на их основе функциональные зависимости, которые определяют в 2000–2007 гг. общее конечное электропотребление на Дальнем Востоке.

Выполненное исследование позволило установить:

1. Установлено наличие тренда в поведении электропотребления: для исследуемых субъектов РФ ДФО характерно снижение объемов потребления электрической энергии в период 2000–2003 гг. и монотонный рост – в период 2003–2007 гг.

2. Климатический фактор оказывает первостепенное влияние на динамику электропотребления, подтверждая наличие сезонной составляющей в объемах электропотребления.

3. Факторы экономической активности в регрессиях для электропотребления Дальнего Востока статистически незначимы.

4. Динамики электропотребления Дальнего Востока не обладает свойством гомогенности с точки зрения территориальной структуры использования электроэнергии. В регрессиях существенна доля «территориальных эффектов» (остатков), экономическое содержание которых неясно.

Таблица 4

Модели электропотребления по секторам экономики Дальнего Востока в структуре панельных данных (период 2000–2006 гг.)*

Потребляющих*** сектор / регион	Уравнение**	Общая статистика	Эффект
Промышленность	$\hat{Y}_{\text{пром}} = C(i) + 1039,16 + 0,02 \cdot X_I + 0,09 \cdot X_8 - 125,33 \cdot T$ (2,91) (4,03) (0,09) (-3,59)	$R^2 = 0,65$ $\rho = 0,74$	RE
Население	$\hat{Y}_{\text{жыл}} = C(i) + 815,29 + 0,02 \cdot X_3 - 1,8 \cdot X_8 - 20,7 \cdot T$ (3,49) (0,49) (-2,44) (1,22)	$R^2 = 0,56$ $\rho = 0,97$	RE
Экономика (в целом)	$\hat{Y}_{\text{экон}} = C(i) + 0,02 \cdot X_7 - 0,033 \cdot X_8 - 22,2 \cdot T$ (1,9) (-0,03) (-0,63)	$R_w^2 = 0,75$ $\rho = 0,99$ $\text{corr}(x,u) = 0,78$	FE

Примечания. * В скобках приведены значение t -статистики. ** Условные обозначения переменных модели совпадают с обозначениями применяемыми в многофакторных регрессионных моделях. *** В таблице приведены статистически значимые модели (на 5% уровне значимости).

Положительные темпы роста экономики Дальнего Востока в 2000–2006 гг. сопровождаются относительно невысокими приростами потребностей в общей энергии и электроэнергии.

Для обоснованной оценки факторов, выявления особенностей спроса на электрическую энергию в ДФО требуется дополнительное исследование, в том числе с выделением отдельных крупных потребителей электроэнергии в территориальном и отраслевом разрезе.

Список литературы:

1. Башмаков И.А. Опыт оценки параметров ценовой эластичности спроса на энергию.
2. Бесчинский А.А., Коган Ю.М. Экономические проблемы электрификации. 2-е изд. Перераб. и доп. – М.: Энергоатомиздат, 1983.
3. Валовой региональный продукт по территориям Российской Федерации в 1998–2006. – М.: Федеральная служба статистики, 2007.
4. Данные статистической формы 46 электро по Хабаровскому краю, Приморскому краю и Амурской области за период январь 2000 – март 2008 / РАО ЕЭС.

5. Данные статистической формы Э-3 Электробаланс по всем территориям России. 2000–2006 / Росстат.
6. Данные Хабаровского центра по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды.
7. Канторович С.А. BaseGroup_ru Electra – прогноз потребления электроэнергии. – www.basegroup.ru
8. Основные показатели социально-экономического положения регионов ДФО в январе 2006 года: Стат. бюлл. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю. За каждый месяц с января 2003 до декабря 2007.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. – М.: Росстат, 2007.
10. Смирнова Н.К. Развитие электроэнергетики в Сибирском и Дальневосточном регионах. – <http://mbs-journal.ru>.
11. Chontanawat Jaruwan Causality between electricity consumption and GDP in Asia developing countries The 2nd IAEE Asian Conference «Energy Security and Economic Development under Environmental Constraints in the Asia/Pacific Region» (Perth, Western Australia, 5–7 November 2008).
12. Electricity in economic development: the experience of Northeast Asia / ed. by Yoon Hyung Kim and Kirk R. Smith, with the assistance of Kennon Breazeale.
13. Green W.H. Econometric analysis. Fifth edition. Pearson Education, 2005.
14. Houthakker Hendrik. Some calculations of electricity consumption Greater Britain // Journal of royal statistical society. – № 114. – Part III.
15. World Energy Outlook 2007. – <http://www.worldenergyoutlook.org>.

Домнич Е.Л. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

ПАТЕНТНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАТРАТ НА ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ В РЕГИОНАХ РОССИИ¹

Эффективность национальной науки является важнейшим фактором увеличения благосостояния современного общества. Возможности анализа всего многообразия эффектов научной деятельности ограничены диапазоном статистических индикаторов, наблюдаемых в течение длительного периода времени, сопоставимого со сроком отдачи от научных исследований. Патентная активность и затраты НИОКР являются наиболее распространенными индикаторами научно-технологической и инновационной деятель-

¹ Работа подготовлена в рамках проекта РГНФ № 09-02-00442А/И.

ности. Данные индикаторы широко используются для освещения широкого диапазона проблем теоретического и прикладного характера. Целями исследования являются адаптация зарубежной методики оценки патентной эффективности затрат НИОКР на микроуровне применительно к регионам России и оценка важнейших индикаторов, характеризующих патентную эффективность научных затрат.

Расчетные значения патентных индикаторов, нормированных на численность исследователей, указывают на сходство закономерностей патентования в 1997–2005 гг. во всех федеральных округах РФ, кроме Южного. В то время как число заявок на изобретения колебалось вокруг среднего значения по мере роста числа заявок на полезные модели, число выданных патентов на изобретения сначала резко сократилось, а затем обнаружило тенденцию к восстановлению по мере увеличения числа выданных свидетельств на полезные модели. Нижняя точка спада числа выданных патентов на изобретения во всех федеральных округах пришлось на 2001 г., после которого значения индикатора также синхронно начали восстанавливаться на всей территории страны. В отличие от абсолютного числа заявок и патентных документов, выбранный интенсивный индикатор различается между федеральными округами в гораздо меньшей степени как по среднему значению, так и по амплитуде колебаний.

Патентная результативность научных кадров в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах заметно превышает среднероссийский уровень в части изобретений. В то же время по подаче заявок и выдаче свидетельств на полезные модели лидирует Уральский федеральный округ. Индикаторы Южного федерального округа обладали уникальной динамикой. Число заявок на изобретения и полезные модели стремительно возросло здесь в 1997–2002 гг. до 0,1 и 0,01 заявок на 1 исследователя, после чего в 2003–2005 гг. последовал спад заявок на изобретения до 0,064, в то время как число заявок на полезные модели увеличилось до 0,015 заявок на 1 исследователя.

Число патентов (или вероятность получения такого числа патентов) исследователи стремятся объяснить текущим и лаговыми уровнями затрат НИОКР, технологическими внешними эффектами (т. н. «перелив знаний») и специфическими характеристиками объектов наблюдения (отраслевая принадлежность, географическая локация и т. п.). В литературе разработана система эконометрических моделей, учитывающая дискретную природу наблюдаемого числа патентов и специфические свойства панельных выборок. Дискретность патентной статистики обуславливает нелинейность

данных, асимметрию остатков уравнений и, как следствие, неприменимость линейного регрессионного анализа. Эта проблема широко освещена в учебной и научной литературе и преодолевается в регрессионном анализе через использование дискретных моделей, предполагающих получение коэффициентов вероятности наступления моделируемого события (получения среднего за период числа патентов), а не экономически более понятных коэффициентов эластичности или линейной взаимосвязи (на сколько процентов или единиц увеличится среднее число патентов при изменении регрессора на единицу).

Более того, специфика инновационных процессов, которые могут как продолжаться, так и приостанавливаться, влечет ненормальность статистического распределения регрессоров, и прежде всего, расходов НИОКР, которые (при достаточно репрезентативной выборке фирм, отраслей или регионов) в отдельных наблюдениях равны нулю. Чем большую совокупность объектов охватывает выборка (например, не только инновационно-активные, а все фирмы в отрасли), тем больше частота встречаемости нулей в матрице регрессоров и тем менее нормальным является их распределение вопреки общим законам статистики (чем больше выборка – тем нормальнее распределение индикаторов).

Третья проблема измерения связана с пространственным аспектом измерения и обусловлена гетерогенностью, уникальностью каждого объекта наблюдения – источника патента (региона, отрасли, фирмы или индивида), обладающего рядом внутренних уникальных и трудно измеримых напрямую характеристик. В качестве таких характеристик можно назвать, например, желание региональных властей развивать инновационную инфраструктуру или отношение инженеров компании к созданию новых образцов продукции. Данные воздействия контролируются в рамках моделей с фиксированными и случайными эффектами. Часто существует тесная положительная связь между ненаблюдаемыми внутренними характеристиками объектов такого рода и затратами НИОКР (чем интенсивнее желание заниматься новациями – тем большим объемом средств на НИОКР располагает фирма). В таком случае модель случайных эффектов неприменима, и наилучшие оценки дает модель с фиксированными эффектами. Однако модель с фиксированными эффектами основывается на предположении о строгой экзогенности (другими словами, отсутствии обратной связи) НИОКР по отношению к патентам, что редко соответствует действительности. Данное обстоятельство существенно усложняет как используемый математический аппарат, так и экономическую интерпретацию результатов его применения. Кроме того, использование модели с

фиксированными эффектами снижает число степеней свободы в уравнении (ухудшает статистические свойства оценок). Решение данной дилеммы в исследованиях, как правило, сводится к получению оценок по обеим моделям (фиксированных и случайных эффектов).

В целом, разработка методики экономических измерений патентной статистики предполагает выбор альтернатив по следующим вопросам:

1) Выбор распределения, наилучшим образом аппроксимирующего вероятность наступления моделируемого события (получения патента или подачи заявки на него), которая должна находиться в интервале от 0 до 1. При использовании метода наименьших квадратов это требование нарушается, что приводит к абсурдным результатам вычислений (что, правда, не означает отсутствие таких работ в мировой литературе). Наиболее часто, учитывая специфические свойства патентной статистики, используется распределение Пуассона (распределение маловероятных событий) или близкое к нему отрицательно-биномиальное распределение.

2) Выбор метода получения оценок значимости уравнения зависимости. Разработаны методики патентных производственных функций на основе метода максимального правдоподобия, обобщенного метода моментов и их модификаций, подробное описание которых выходит за пределы статьи.

3) Выбор метода контролирования индивидуальных эффектов пространственных объектов. Два стандартных метода – с фиксированными и случайными эффектами могут быть дополнены технологическими внутрифирменными и/или отраслевыми переменными.

4) Выбор способа формализации внешних эффектов НИОКР. Значительное число изученных исследований использует в качестве оценки внешних эффектов в той или иной экономической системе (фирме или регионе) не взвешенную сумму затрат НИОКР всех прочих фирм (регионов).

Наиболее адекватной методикой оценки весов считается метод Яффе (1986), который применил нецентрированный коэффициент парной корреляции для долей фирм в нескольких технологических областях. Коэффициент рассчитывается по формуле

$$d_{ij} = \frac{\sum_{k=1}^K T_{ik} T_{jk}}{\sqrt{\sum_{k=1}^K T_{ik}^2 T_{jk}^2}}$$

и итоговая формула оценки «внешнего эффекта»

$$s_i = \sum_{j \neq i} d_{ij} \text{НИОКР}_j$$

где d_{ij} – технологическая дистанция между двумя фирмами, определяющая возможности для заимствования результатов НИОКР одной фирмой у другой. Коэффициент изменяется от 0 (полное присвоение результатов НИОКР) до 1 (НИОКР становится «чистым» общественным благом);

s_i – «внешний эффект» НИОКР для i -й фирмы;

НИОКР_j – затраты НИОКР j -й фирмы;

T_{ik}, T_{jk} – удельный вес фирм i и j в финансировании НИОКР в технологической области k ;

K – общее количество технологических областей (например, областей знаний или отраслей).

Метод Яффе основывается на нескольких серьезных допущениях:

1. Возможности присвоения результатов НИОКР у всех фирм зависят исключительно от вклада фирмы в общий запас знаний и от технологической структуры этого запаса.

2. Симметричности заимствования. Согласно предложенному коэффициенту фирма А сможет заимствовать у фирмы Б столько же, сколько фирма Б – у А, что не всегда соответствует действительности.

3. У фирм с наиболее дифференцированной технологической структурой затрат НИОКР коэффициент заимствования будет заведомо ниже, чем у фирм, исследовательская активность которых концентрируется на сравнительно небольшом диапазоне направлений.

Оценка патентной эффективности затрат НИОКР осуществлялась на основе панельной сбалансированной выборки по 70 субъектам РФ за 9 лет с 1997 по 2005 г. (всего 630 наблюдений). Из выборки исключены Чеченская республика, Республика Хакассия, Республика Адыгея, Карачаево-Черкесская республика, Кабардино-Балкарская республика, Еврейская автономная область и Чукотский автономный округ по причине множественных нулевых значений показателей, либо ввиду их отсутствия. Начальный период наблюдения (1997 г.) ограничен самым ранним годом публикации патентной статистики, в то время как конечный период (2005 г.) обусловлен «усовершенствованием» методики представления Госкомстатом такой статистики с 2006 г., когда разбивка числа поданных и выданных заявок по типу патента прекратилась. В соответ-

вии с технико-экономическим содержанием, в исследовании использованы данные о внутренних (без иностранных) патентных заявках и выданных патентах на изобретения и полезные модели.

Методика анализа основывалась на простейших моделях множественного выбора, оцениваемых с помощью условного метода максимального правдоподобия. Были построены патентные производственные функции для общего числа патентных заявок и общего числа выданных патентов. В правой части уравнения использованы логарифмы текущих затрат НИОКР в расчете на одного работника персонала исследований и разработок, логарифмы внешних эффектов в расчете на одного работника исследований и разработок, а также логарифм душевого ВВП.

Полученные в ходе исследования результаты позволяют заключить, что общая эффективность как затрат, так и внутренних эффектов от НИОКР в России, в целом, значительно меньше, чем эффект от общего социально-экономического благосостояния в регионах (табл. 1).

Таблица 1

Эластичность вероятности получения среднего числа патентов по затратам НИОКР в России в 1997–2005 гг., %

Территория	Заявки на получение патентов			Выданные свидетельства		
	затраты НИОКР	внешние эффекты НИОКР	душевой ВВП	затраты НИОКР	внешние эффекты НИОКР	душевой ВВП
Российская Федерация	0,04*	0,12*	0,68*	0,01	0,14*	0,14*
Центральный федеральный округ	0,10*	0,02*	0,77*	0,09*	-0,1*	0,28*
Северо-Западный федеральный округ	0,34*	0,04*	0,17**	0,01	-0,04*	0,16***
Южный федеральный округ	1,18*	0,15*	0,05*	0,68*	-0,1*	0,46*
Приволжский федеральный округ	0,03*	0,16*	1,06*	0,03*	-0,02	1,01*
Уральский федеральный округ	0,13**	-0,78*	0,95*	0,53*	-1,04*	1,7*
Сибирский федеральный округ	0,17*	-0,03	0,61*	0,14**	-0,33*	0,86*
Дальневосточный федеральный округ	0,12***	0,02	0,08	0,15***	-0,06	0,23

Примечания: * 1%-ная значимость; ** 5%-ная значимость; *** 10%-ная значимость.

По предварительным данным, простое улучшение социально-экономических условий работы и проживания повлияет на увеличение патентной активности в гораздо большей степени, чем накачка сектора НИОКР. Статистически значимые внешние эффекты НИОКР проявляют себя лишь в целом по территории страны и в отдельных округах (Южный и Приволжский). В то же время внутри остальных макрорегионов взаимный продуктивный обмен результатами исследований затруднен. Высокая эффективность затрат НИОКР в Южном федеральном округе подтверждена статистически. Здесь наблюдается возрастающая отдача с единицы вложенных средств, плюс внутри региона субъекты РФ достаточно эффективно обмениваются результатами внутренних НИОКР. Наиболее критическая ситуация на Дальнем Востоке. Внутренние эффекты НИОКР здесь практически отсутствуют, а значимость внутренних затрат НИОКР как фактора увеличения патентной активности довольно слабая.

Список литературы:

1. Анализ изобретательской активности в регионах Российской Федерации за период 2000–2005 гг. // Аналитическая записка. – Роспатент. – 2006. – <http://www.fips.ru/npdoc>.
2. *Леонов С.Н., Домнич Е.Л.* Опыт статистического измерения научной и инновационной деятельности: основные характеристики и таксономия // Вестник ГУУ. – 2007. – № 10.
3. Отчет о деятельности Роспатента за 2007 г. / Роспатент. – 2008.
4. Патентный закон РФ от 23 сентября 1992 г. № 3517-1 на сайте Роспатента. – <http://www.fips.ru/npdoc/law/patlaw00.htm#3>.
5. Регионы России: Стат. ежегодник. 1999–2007.
6. Справка об использовании объектов интеллектуальной собственности по федеральным округам Российской Федерации / Роспатент. – 2005.
7. Справка об использовании объектов интеллектуальной собственности по федеральным округам Российской Федерации / Роспатент. – 2006.
8. Справка об использовании объектов интеллектуальной собственности по федеральным округам Российской Федерации / Роспатент. – 2007.
9. *Jaffe A.* Technological Opportunity and Spillovers Of R&D // American Economic Review. – 1986. – № 76.

Ещенко Н.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В законодательстве многих стран не существует специального юридически определенного понятия «неправительственная некоммерческая организация» (НКО). Вместо этого употребляются более конкретные определения «некоммерческая ассоциация», «фонд», «добровольческая организация», «благотворительная организация», определяемые либо специфическими законами, либо устоявшейся практикой и внутренними документами (уставами) таких организаций.

Число НКО в Российской Федерации на 1 января 2007 г. составляло порядка 730 000 или, исключая органы государственной и муниципальной власти, около 673 000 [1, с. 11], а в Хабаровском крае их действовало более 2000 (НКО) [5], и только 1042 из них были общественными [8].

Основным источником доходов НКО являются различные взносы, пожертвования и безвозмездные поступления [8, с. 18].

В последние два года наметилась тенденция на усиление внимания к НКО со стороны федеральной власти, но основные суммы грантов оседают в Центре [9].

Главными сферами деятельности НКО, как и в предыдущие годы, являются образование и наука, культура и спорт, а также здравоохранение и работа профессиональных организаций.

В связи с реализацией положений 131-ФЗ [7] первоочередная роль НКО видится в информировании, просвещении граждан о возможностях их участия в местном самоуправлении и активном вовлечении их в этот процесс. С другой стороны, НКО могут играть роль посредника между органами местного самоуправления (ОМСУ) и гражданами, представляя интересы местных сообществ перед муниципальными властями. Вот тут-то встает вопрос о формировании устойчивых местных сообществ с помощью не только органов власти и ОМСУ, но и посредством работы действующих продолжительное время НКО, имеющих опыт управления разного рода проектами и сотрудничества с различными благотворителями, а также профессиональных ассоциаций. На российском Дальнем Востоке примером такого сообщества может служить ХКБОО «Зеленый дом», реализующий в настоящее время 2 мультипроекта («Сообщества и альянсы на муниципальном уровне», «Активиза-

ция коллективной (артельной) предпринимательской деятельности») и 2 проекта («Развитие села: предпринимательская пассивность населения и способы ее преодоления», «Развитие муниципальных образований») социально-экономической направленности в фокусных (целевых) районах в Хабаровском и Приморском краях, общим бюджетом около 2,1 млн долл.

При этом встает вопрос об оценке результативности реализуемых проектов. Ее важность объясняется рядом факторов:

1. Реализуемые проекты оказывают определенное влияние на социально-экономическое развитие территории.

2. Необходим анализ затрат с целью получения адекватных сведений о расходуемых средствах и возможностях использования собственного вклада в материальном и денежном выражении.

3. Оценивание полученных результатов позволит территории в будущем проводить успешные преобразования, максимизируя их эффективность, с учетом проведенных ранее исследований.

Существует множество подходов, наработанных, начиная с 1960–1970-х гг., в первую очередь, в экономически развитых странах. Самыми известными из них являются 3 волны подходов к оценке программ, выработанные начиная с 60-х гг. XX в., на фоне развития административных реформ в странах Запада ЧС одновременным подчеркиванием вариативного характера реформ в зависимости от национальных традиций изучаемых стран [14]:

- 1960-е – 1970-е гг. (нормативный подход: акцент на планировании государственных программ);
- середина 1970-х – 1980-е гг. (контроль над расходами);
- конец 1980-х – 1990-е гг. (новый государственный менеджмент).

Главным минусом всех трех подходов является чрезмерная привязанность к количественным измерениям [10].

Более используемой в 90-е гг. XX в., в частности, на Западе, была Модель результативного управления (Performance Management), которая напрямую связана с философией «новой модели управления» («New Steering Model») и включает набор следующих процедурных принципов [4]:

1. Определение результативности в референтных понятиях (непосредственные результаты (outputs), конечные результаты – социальные эффекты (outcomes), прочие эффекты и влияния);

2. Постановка измеряемого уровня желательных достижений (цели результативности, стандарты услуг);

3. Определение степени, в которой результаты можно считать достигнутыми с использованием показателей результативности (измерение результативности, мониторинг результативности);

4. Предоставление отчетности по достигнутым результатам в свете использованных ресурсов (доклады о результативности, доклады о социальной результативности);

5. Решения, релевантные распределению ресурсов (например, бюджетных средств) базируются на полученной в результате измерения результативности информации (бюджетирование, ориентированное на эффективность, бюджетирование, ориентированное на результат).

Главный недостаток данного метода заключается в излишней ориентированности на результат.

Более используемым, особенно, в Канаде может считаться системный подход к оценке программ (политик) (program (policy) evaluation). В соответствии с рамочным соглашением территориальный орган государственного управления / агентства устанавливают детальные критерии соответствия для программ, основываясь на приоритетах и мерах; они выделяют фонды в соответствии с приоритетами, а затем отбирают проекты. По мере увеличения регионального и местного потенциала и права собственности, происходит децентрализация управления [2]. Главная проблема использования данного метода – затратность по времени и ресурсам, т. к. он может включать в себя различные сочетания, по меньшей мере, из 35 методов оценивания, среди которых оценка результативности, бюджетных расходов, результатов и т. п.

Однако, наиболее приемлемым подходом, получившим наибольшее распространение с небольшими вариациями в экономически развитых странах и используемый, в частности Мировым банком, является комплексный подход, включающий в себя следующие принципы и критерии оценки:

1. Сравнительная оценка различных сценариев.
2. Проект должен быть направлен на устойчивое развитие, быть экологически, социально и экономически устойчивым.
3. Открытость проекта, информационная поддержка, участие в его разработке и осуществлении всех заинтересованных.
4. Следует принимать во внимание степень остроты решаемой проблемы, срочность действий.

Очевидно, что в мировой практике используются различные методы оценки результативности социально-экономических проектов. При этом в последнее время наблюдается тенденция перехода от использования монометодов к использованию их комплекса (program evaluation). В России данный подход еще только начинает использоваться.

Согласно международным стандартам залогом успешного оценивания являются «заинтересованность в проводимых исследова-

ниях, их важность для граждан, а также малое количество данных об объекте исследования» [13]. Показатели результативности должны быть верифицируемы, т. е. входить в статистическую отчетность, либо определяться на основе иных законодательно или нормативно установленных процедур. Рабочие планы реализуемых проектов должны быть сориентированы на достижение установленных для них результатов, а разработка бюджетов - на обеспечение конкретных функций, услуг и видов деятельности, а не на сложившуюся организационную структуру».

В соответствии с английской традицией оценивания существует несколько уровней оценивания: на территориальном уровне, на уровне программы/проекта в целом, а также на уровне компонентов этой программы/проекта [12].

Очень важно не забывать о том, что цель оценивания результативности реализуемых программ/проектов зависит от того, как будут использованы заказчиком результаты проведенного исследования. К тому же, исходя из ограниченности финансов, лучше «сфокусировать внимание и ресурсы на ограниченном количестве важных вопросов и аспектов проекта, чем пытаться оценить эффективность всего» [11].

Таким образом, мы подходим к тому, что в основе оценочных исследований лежат методы, заимствованные из различных областей социально-научного знания, в первую очередь – социологии, экономики, политического анализа и права. Это, само по себе отягчающее методологическую сторону вопроса обстоятельство, осложняется также постоянной и относительно безрезультатной дискуссией о возможности доминирования качественных или количественных методов в программном оценивании.

В качестве примера хотелось бы остановиться на наработках Хабаровской краевой благотворительной общественной организации «Зеленый дом» (ХКБОО «Зеленый дом») и, в частности, на системе показателей, разработанных при реализации программы «Сообщества и альянсы на муниципальном уровне» (САМ).

Первоначальная оценка проектов происходила на экспертных советах посредством применения матрицы SMART-анализа. Это международные принятые критерии: specific (конкретность; проект действительно даст на выходе продукт, нужный сообществу и обозначенный в концепции развития), measurable (исчисляемость; этот продукт можно исчислить), area-specific (территориальность; проект воздействует на данную территорию, село), realistic (реальность; проект выполним данной группой развития, при соответствующей поддержке администрации села, района, местных пред-

принимателей, при условии привлечения населения), time-bound (проект возможно выполнить за указанное время).

При этом актив или группа конкретного проекта могут самостоятельно разработать критерии успешности проекта. «Зеленым домом» были, в частности, выработаны следующие: необходимость проекта создателю, необходимость проекта сообществу, необходимость проекта власти/ крупному бизнесу, заинтересованным в успешной реализации проекта и согласным ради этого успеха вкладывать в проект бюджетные/собственные средства и административный ресурс, проект живлен в систему, питающую сообщество, продукт проекта пользуется спросом.

По окончании же реализации проектов происходит оценка влияния Программы на социально-экономическую ситуацию через ряд показателей, включающих еще соответствующие статистические индикаторы: рост (профессиональный, карьера) людей, новые рабочие места, целевые местные программы, для кооператоров – выход на кредиты нацпроекта по АПК, партнерские вложения от бизнеса, снижение криминогенности, стабилизация спада численности населения или увеличение численности, образование молодых семей, демографический рост, увеличение детей, посещающих платные детские сады, кружки, курсы, увеличение в магазинах и на рынках количества местной продукции, увеличение налогооблагаемой базы, рост благосостояния жителей, работающих в кооперативе постоянно или сезонно, прецеденты информационной поддержки, сходы в поддержку проектов развития.

Таким образом, все еще не решена проблема выработки критериев, характеризующих результативность проектов/программ, реализуемых при содействии НКО, а соответственно и результативность деятельности НКО, в частности в развитии местных инициатив. И выработка этих критериев при параллельном поиске активных граждан и поддержке их общественных инициатив продолжается.

Список литературы:

1. Доклад о состоянии гражданского общества в Российской Федерации / Аппарат Общественной палаты Российской Федерации. – М., 2008.

2. Институциональные меры реализации стратегии регионального развития: Обзор международного опыта // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 3.

3. *Либоракина М.* Некоммерческий сектор: международный опыт. – www.socpolitika.ru.

4. *Маршаков В.* Оценивание политик и измерение результативности: мировой опыт и российские перспективы оценивания результативности государственного управления. – http://www.politanaliz.ru/articlep rint_505.html.

5. О состоянии некоммерческого сектора Хабаровского края: Выступление заместителя начальника управления информации и общественных связей губернатора и правительства края – начальника отдела по связям с партиями, общественными и религиозными объединениями Свищева Михаила Петровича на 2-м Форуме НКО «Некоммерческие организации – значимый ресурс социально-экономического развития Хабаровского края», 23.10.2008г.). – <http://www.khabkrai.ru>.

6. Об утверждении порядка проведения оценки результативности реализации долгосрочных целевых программ в городе Хабаровске: Постановление мэра города Хабаровска от 08.12.2008 № 3797 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

7. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 06.10.2003 № 131-ФЗ // Российская газета. – 2003. – № 202. – 8 окт.

8. *Свищев М.* Курсом социального партнерства // Тихоокеанская звезда. – 2008. – 28 авг.

9. Состояние гражданского общества в Российской Федерации: Доклад Общественной палаты РФ. – <http://www.oprf.ru>.

10. *Andrea Anderson.* An Introduction to Theory of Change. The Evaluation Exchange. – Vol. XI. – № 2. – Summer 2005. – <http://www.gse.harvard.edu/hfrp/eval/issue30/expert3.htm>.

11. *Dowell A.* Guidelines for Legislative Language for State Program Evaluation / California State University Long Beach. – 18.12.1998. – <http://www.csulb.edu/~ddowell/goldbook.htm>.

12. McNamara, Carter, Basic Guide to Program Evaluation. – http://www.mapnp.org/library/evaluatn/fnl_eval.htm.

13. The Program Evaluation Standards. The Joint Committee on Standards for Educational Evaluation. – <http://www.wmich.edu/evalctr/jc>.

14. Wollmann, Evaluation in public-sector reform: Towards a ‘third wave’ of evaluation? – <http://www.politanaliz.ru>.

15. Wollmann, Helmut 2003, Evaluation in public-sector reform. Trends, potentials and limits in international perspective // Wollmann, Helmut (ed.). 2003. Evaluation in Public-Sector Reform, Concepts and Practice in International Perspective, Cheltenham/Northampton: Edward Elgar.

Журавская Т.Н. (АмГУ, г. Благовещенск)

РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РОССИИ

Развитие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и процесс становления внешнеэкономических связей тесно связан с проводимой политикой в этой области. Как правило, ВЭД является объектом регулирования органов государственной власти, в России управление ВЭД осуществляют органы власти разного уровня. Права регионов в области ВЭД закреплены в Конституции Российской Федерации (ст. 72-я), согласно которой область координации международных и внешнеэкономических связей регионов относится к совместному ведению РФ и субъектов [3]. ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (от 08.12.2003) определяет полномочия субъектов в области внешней торговли, устанавливая в том числе и то, что субъекты в праве осуществлять формирование и реализацию региональных программ [13]. Планирование развития ВЭД таким образом находится в том числе и в ведении регионов¹.

Ориентиры развития ВЭД задаются концепцией, стратегией и программой. При этом отправной точкой является концепция стратегии государственной политики [4]. По оценки С. Стехина [16], около 70% субъектов РФ имеют стратегии или концепции развития. Оценка обеспеченности регионов документами планирования развития ВЭД не проводилась, но можно предположить, что их количество меньше указанной цифры.

Законодательство определяет два ключевых понятия – концепцию и программу развития. На данном этапе автор изучил варианты региональных документов. Наличие разработанной программы совсем не означает наличия соответствующей концепции или стратегии, а сформулированная концепция может не находить своего развития в программах или планах. Структура существующих документов также различна. Разработанные документы, как правило, включают анализ социально-экономического положения региона (например, Концепция развития ВЭД Свердловской области, Стратегия развития ВЭД Новосибирской области). Планирование может быть направлено на развитие не ВЭД в целом, а на ее значимые области для региона, потому и документы названы по-другому. Так, в

¹ При этом любые заключенные договоренности и соглашения не будут иметь статус международных [12].

Республике Карелия была разработана программа приграничного сотрудничества, а в Ростовской области – целевая программа поддержки экспорта. В Кемеровской области разработана концепция развития внешнеэкономической и межрегиональной деятельности, т. е. подход к планированию развития ВЭД в данном случае более широкий¹.

Осенью 2008 г. в Правительство РФ был внесен на рассмотрение проект Стратегии развития ВЭД РФ до 2020 г., основанный на инновационной Стратегии социально-экономического развития России, рассчитанной на изменение роли страны в мировом хозяйстве. В числе прочего планируется обеспечение ведущих позиций на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг, диверсификация экспорта углеводородов, усиление позиций рубля и совершенствование взаимодействия в сфере противодействия «теневой экономике». Однако, по мнению аналитиков², документ содержит мало конкретных рекомендаций, а лишь общие указания. Понятно, что в данном случае для регионов Стратегия может служить только для определения общих направлений развития ВЭД.

Не представленная регионом собственная программа развития означает, что планирование осуществляет федеральный центр, а в действие вступят разработанные на госуровне целевые программы. На практике это значит, что будут отсутствовать конкретные практические рекомендации, не указаны источники финансирования, не определены полномочия, сроки мероприятий и т. д. [11]. Более того, зачастую разрабатываемые программы (и тем более, концепции и стратегии) носят настолько общий характер, что становится невозможным реализация части положений.

При разработке программ развития ВЭД необходимо учитывать региональные особенности. Для Амурской области они заключаются в следующем. Доля как экспорта, так и импорта в ВРП Амурской области отстает от средних показателей по ДФО³. Доля чистого экспорта в период 2001–2007 гг. не превышала 4%. При этом среднегодовые темпы роста экспорта составляли 53,5%, а импорта – 213,8%. Это обусловило формирование отрицательного сальдо торгового баланса.

Основа экспорта Амурской области – продукция лесного комплекса, более 99% которого составляет экспорт круглого леса. Вторая значимая категория – продукция минерально-сырьевого секто-

¹ Тексты соответствующих документов получены с официальных сайтов администраций перечисленных регионов [5–8; 10].

² См., напр.: [2; 14; 15].

³ Статистические данные: [1; 9].

ра, где преобладают драгоценные металлы (золото). Доля сырьевых ресурсов в экспорте области значительно увеличилась: так, в 2001 г. – 65%, в 2007 – 94%. Основные партнеры – Китай и Швейцария.

Таблица 1

Географическая направленность экспорта Амурской области в 2007 г., млн долл.

Товарная позиция	Всего	в том числе			
		Китай	Япония	Швейцария	прочие страны
Машины, оборудование, транспортные средства	5,9	5,2	–	–	0,7
Черные металлы и изделия из них	5,0	5,0	–	–	–
Лесотовары	119,7	98,1	17,1	–	4,7
Драгоценные металлы	78,7	–	–	78,7	–
Прочие	0,7	0,7	–	–	0,0
Всего	210,1	109,0	17,1	78,7	5,4

Таким образом, экспорт Амурской области имеет ярко выраженный сырьевой характер, при этом в двух значимых категориях преобладает моноресурсная направленность. Такая структура очень зависима от изменения мировых цен и регулирования внешнеторговой деятельности.

Импорт Амурской области представлен продукцией перерабатывающих отраслей. Основным партнером остается Китай: на долю КНР приходится 51,8% экспорта и 93,9% импорта.

Таблица 2

Товарная структура импорта Амурской области в 2007 г.

Товарная группа	Импорт	
	в млн долл.	в %
Машины, оборудование, транспортные средства	144,2	51,8
Топливо, минеральное сырье, металлы	28,0	10,1
Продукция химической промышленности	6,0	2,2
Древесина и изделия из нее	1,7	0,5
Пищевкусовые товары	32,1	11,5
Промышленные товары народного потребления	66,4	23,9
Прочие (включая драгоценные металлы)	0,004	0,0
Всего	278,4	100,0

Хотя по данным статистики, ВЭД не играет в экономике Амурской области значительной роли, все же приграничное положение региона оказывает влияние на многие отрасли региона, во многом, решающее. Потому разработка собственной программы развития ВЭД становится важной задачей. Перспективными представляются использование потенциала посреднических операций и транзита, развитие туризма, экспорта образовательных услуг, приграничной торговли. При этом предпочтительным является все же более широкий подход, учитывающий межрегиональные связи.

Несмотря на то, что в последнее время одной из особенностей экономической политики России стала институционализация центров регулирования внешнеэкономических связей на региональном уровне, большинство регионов пока еще не имеют полноценных структур управления ВЭД¹². Таким образом, разработка концепций, стратегий и программ развития ВЭД, кроме всего прочего, может стать и отправной точкой для оформления механизмов регулирования внешнеэкономических связей в области.

Список литературы:

1. Амурский статистический ежегодник / Амурстат. – Благовещенск, 2007.
2. Бизнес обсудит стратегию ВЭД России до 2020 года. – 30.09.2008. – <http://www.1eng.ru>.
3. Конституция Российской Федерации. Официальное изд-е. – М.: Юрид. лит., 1997.
4. *Лобанов В.В.* Государственное управление и общественная политика: Учеб. пособие. – СПб.: Питер, 2004.
5. Материалы официального портала органов государственной власти Республики Карелия. – <http://www.gov.karelia.ru>.
6. Материалы официального сайта администрации Кемеровской области. – <http://www.ako.ru>.
7. Материалы официального сайта администрации Ростовской области. – <http://www.donland.ru>.
8. Материалы официального сайта администрация Новосибирской области. – <http://www.nso.ru>.
9. Материалы официального сайта Амуроблстата. – Ноябрь, 2008. – <http://stat.amur.com>.
10. Материалы официального сервера правительства Свердловской области. – Октябрь, 2008. – <http://www.midural.ru>.
11. *Михеева Н.Н.* О программе «Дальний Восток и Забайкалье» // Региональная экономика и управление. – Хабаровск: РИОТИП, 2000.
12. О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации: Федеральный закон № 4-ФЗ от 04.01.1999 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

13. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон № 164-ФЗ от 02.02.2006 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

14. Правительство рассматривает Стратегию внешнеэкономической деятельности России до 2020 года // Эпоха экономики. – <http://epoch-economy.com>. – 20.10.2008.

15. Светлое, но призрачное будущее // РБК дэйли. – 19.10.2008. – <http://www.rbcdaily.ru>.

16. *Стехин С.Н.* Проблемы теории и практики формирования и реализации стратегии социально-экономического развития региона // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 7.

Зайцева Л.Л. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ЭКОНОМИКЕ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ, 1996–2008 ГГ.: ДИНАМИКА И СТРУКТУРА¹

Рынок труда Хабаровского края испытывает острый дефицит, который ощущается все больше. Наибольшую проблему для работодателей вызывает поиск работников средне-специальной подготовки, при этом на рынке труда Хабаровского края в избытке предлагаются высококвалифицированные специалисты (например, экономисты, бухгалтера, юристы). То есть можно говорить о том, что краевой рынок труда обладает дефицитом средне-специализированной рабочей силы. Несоответствие спроса и предложения на рынке труда побуждает предприятия края покрывать недостаток в необходимых кадрах за счет привлечения иностранной рабочей силы.

Поэтому целью исследования стало определение тенденций использования иностранной рабочей силы (ИРС) в экономике Хабаровского края в период 1996–2008 гг.

Привлечению иностранной рабочей силы способствует сложившаяся на территории Хабаровского края демографическая ситуация, которая возникла в результате превышения коэффициента смертности над коэффициентом рождаемости: в крае наблюдается процесс естественной убыли населения, что ведет к уменьшению численности населения, находящегося в трудоспособном возрасте. Естественная убыль населения является толчком к развитию депопуляционных процессов, следствием которых становится деформация возрастной структуры населения в сторону ее постарения и сокращения экономически активного населения.

¹ Работа подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований РАН № 09-И-П28-02.

Сокращение численности населения привело к снижению численности экономически активного населения на 13,2% в 2007 г. по отношению к 1992 г., что повлияло на численность населения занятого в экономике, сокращение которой составило 13,6% в 2007 г. по сравнению с 1992 г. (рис. 1).

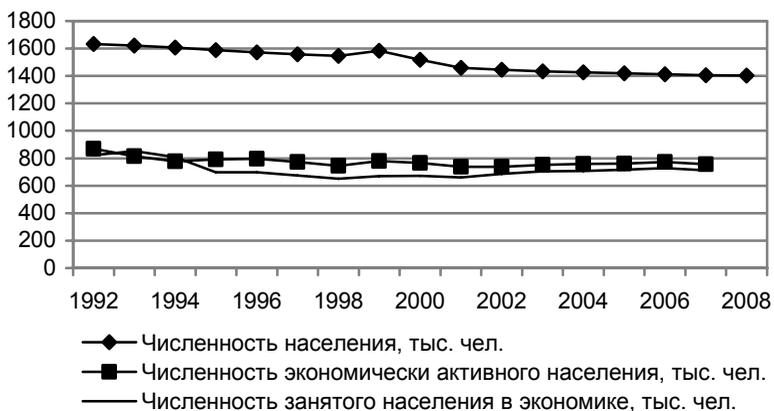


Рис. 1. Динамика изменения численности населения Хабаровского края, тыс. чел.

Источники: [5–9].

В целом за период 1992–2007 гг. произошло сокращение среднегодовой численности занятых в экономике на 3,97%, основными отраслями, которые потеряли большую часть работников стали отрасли промышленности, строительства, образования, производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

В связи с этим число иностранных работников, осуществляющих трудовую деятельность на территории Хабаровского края, увеличилось в 2008 г. по сравнению с 1996 г. в 12 раз, а доля иностранной рабочей силы в общей численности занятого населения и экономически активного населения к концу 2008 г. составила более 3% и имеет устойчивый рост в среднем на 0,2% в год (рис. 2). Динамика численности ИРС характеризуется фазами подъема с 1996–2003 и с 2006–2008 гг., стабилизации с 2003–2006 гг., что связано с миграционной политикой проводимой в РФ и ХК, а также это явилось следствием ужесточения мер по регулированию рынка труда и соблюдению санитарно-эпидемиологических требований на территории края (рис. 3).

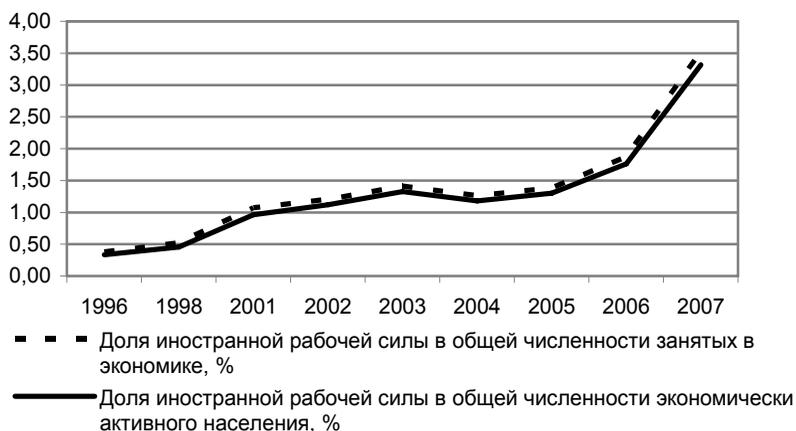


Рис. 2. Доля ИРС в общей численности занятых в экономике и общей численности экономически активного населения, %



Рис. 3. Динамика численности ИРС, осуществляющей трудовую деятельность на территории Хабаровского края, чел.

Источник: по данным Управления федеральной миграционной службы по Хабаровскому краю.

Если мы обратимся к развитию экономики края, то видна устойчивая тенденция роста, выраженная увеличением ВРП, инвестиций в основной капитал, которые характеризует устойчивое развитие производства, сокращение безработицы, рост производительности труда (рис. 4).

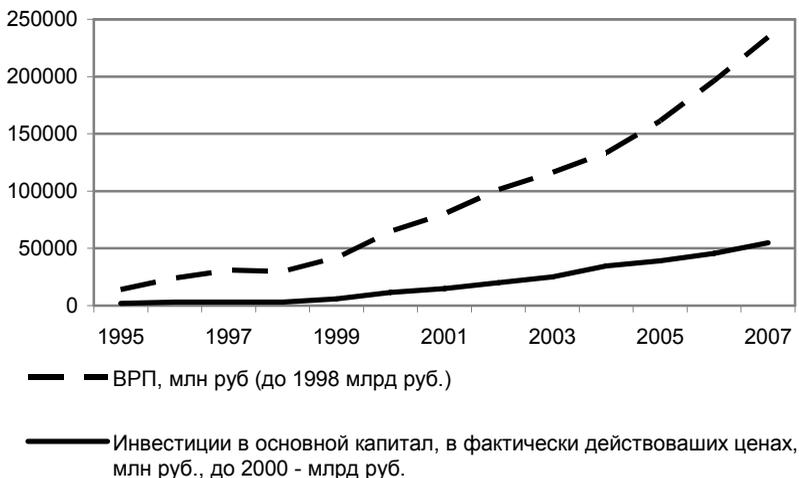


Рис. 4. Динамика роста ВРП и инвестиций в основной капитал в Хабаровском крае

Источники: [4–8].

Происходящие структурные изменения в ВРП заключаются в увеличении доли отраслей сырьевой направленности и сферы услуг.

Как следствие можно говорить о том, что изменение в численности иностранной рабочей силы практически не влияют на изменение экономического развития края.

Наибольшая доля иностранных работников занята в тех видах экономической деятельности, в которых наблюдается сокращение численности местной рабочей силы, к таким видам экономической деятельности относятся: сельское и лесное хозяйство, строительство. Также отмечен рост ИРС в сфере оптовой и розничной торговли. Причем данные отрасли являются одними из лидирующих в структуре ВРП (табл. 1).

Значительная доля иностранных граждан, занятых в строительстве, обусловлена тем, что они менее требовательны к условиям проживания и согласны работать за более низкую заработную плату, а также отсутствием в достаточном количестве кадров по строительным специальностям среди безработных, зарегистрированных в центрах занятости и граждан, ищущих работу.

Таблица 1

**Распределение ИРС по видам экономической деятельности
в Хабаровском крае, чел.**

Вид экономической деятельности	1998	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Строительство	587	1392	2056	1726	2455	3491	8171	13029
Оптовая и розничная торговля	42	2844	4235	2718	2509	3022	6335	8124
Сельское хозяйство	372	238	104	125	197	215	416	524
Лесное хозяйство	929	2040	2492	2616	2755	3954	5708	4662
Другие	1472	1768	1072	1766	1002	2925	4432	6114
Всего	3402	8282	9959	8951	9918	13 643	25 062	32 453

Источник: по данным Управления федеральной миграционной службы по Хабаровскому краю.

Что касается распределения иностранной рабочей силы по странам происхождения, то на территории Хабаровского края наибольший удельный вес занимают трудовые мигранты из КНДР, Китая и СНГ (рис. 5).

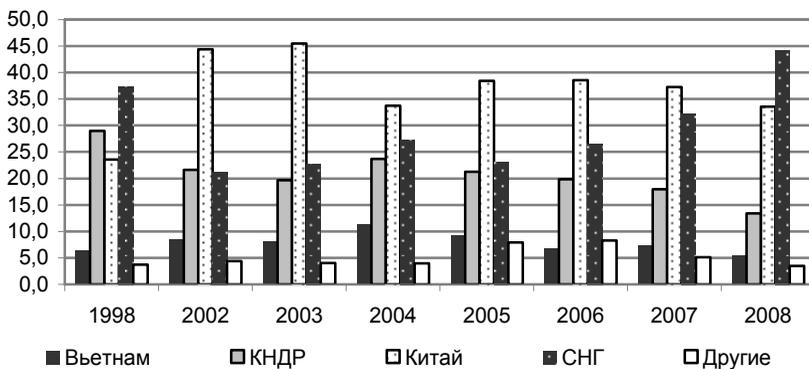


Рис. 5. Доля ИРС по странам происхождения, в % к общему числу занятых иностранных работников

Источник: по данным Управления федеральной миграционной службы по Хабаровскому краю.

Это связано с тем, что после распада СССР в Россию увеличился приток граждан СНГ, а в Азиатско-Тихоокеанском регионе наблюдается политика поощрения переселения своих соотечественников в другие страны. Так, например, власти КНДР, поощряют своих граждан материальными выгодами от поездок за границу, добиваясь двойного социального эффекта: во-первых, поступления в страну валюты, а во-вторых, создания среднего класса, терпимо относящегося к правящей элите и имеющего тенденцию стать более многочисленным [2].

Китай также имеет свою политику переселения. Так весной 2000 г. на 3 сессии Всекитайского собрания народных представителей была провозглашена новая внешнеэкономическая стратегия Китая, получившая известность под девизом «Идти вовне». В Китае исходят из того, что на долю страны приходится одна треть работающего населения планеты, но только 2–3% мирового рынка труда. Часто в связи с этим в Пекине выдвигается задача завоевания примерно 10% мирового рынка труда [1].

Таким образом, в крае основными отраслями, привлекающими иностранных работников, явились лесозаготовительная, лесоперерабатывающая, строительная отрасли. Соответственно востребованы профессии лесозаготовителей, машинистов тяжелой техники, каменщиков, плотников, столяров, отделочников, монтажников строительных железобетонных конструкций, сварщиков газопровода, которых в крае не хватает. Дефицитными рабочими профессиями в промышленности являются такие как электросварщик, сборщик корпусов металлических судов, сборщик-достройщик, трубопроводчик, слесарь-монтажник судовой, наладчик оборудования автоматических роторных линий, станочник широкого профиля и другие специальности.

Таким образом, при сложившихся социально-экономических тенденциях в Хабаровском крае, проблема привлечения иностранной рабочей силы будет оставаться актуальной.

По оценке правительства Хабаровского края, представленной в прогнозе социально-экономического развития Хабаровского края до 2010 г., для восполнения недостающих трудовых ресурсов предполагается привлечение иностранной рабочей силы в количестве 27–30 тыс. человек, что составит 3–4% от общей численности занятых в экономике края [3].

Вследствие изменения федерального законодательства, тенденций, сложившихся на территории края, а также в результате совре-

менных экономических перемен, данная оценка требует корректировки, тем более, что в 2008 г. уже было привлечено более 30 тыс. иностранных работников.

То есть для регулирования потоков иностранно рабочей силы необходима соответствующая миграционная политика, которая будет учитывать потребности в рабочей силе, в основных отраслях края. Кроме того, необходим ряд мер, которые бы предусматривали изменения в процессе подготовки местных рабочих кадров высшими учебными заведениями, также исходя из потребности в трудовых ресурсах востребованных профессий с целью сокращения привлечения иностранной рабочей силы и повышения занятости местного населения.

Список литературы:

1. *Гельбрас В.* Китайская миграция и китайские землячества в России // Мир в зеркале международной миграции: Сб. статей / Гл. ред. В.А. Ионцев. – М.: МАКС Пресс, 2002.

2. *Забровская Л.В.* КНДР – Россия – РК: обмен трудовыми ресурсами // Демоскоп weekly. – №333-334. – 19.09.-01.06.2008 г. – <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0333/analit04.php>.

3. О прогнозе социально-экономического развития Хабаровского края на период до 2010 года: Постановление Правительства Хабаровского края от 30.01.2007 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

4. Регион в цифрах. ВРП / Территориальный орган ФСГС по Хабаровскому краю. – http://habstat.gks.ru/digital/region21/OsnPokaz/Valov_region_produkt.htm.

5. Российский статистический ежегодник. 1994. Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 1994.

6. Российский статистический ежегодник. 2000. Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2000.

7. Российский статистический ежегодник. 2002. Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002.

8. Российский статистический ежегодник. 2007. Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2007.

9. Труд и занятость. Основные показатели / Территориальный орган ФСГС по Хабаровскому краю. – http://habstat.gks.ru/digital/region14/OsnPokaz/Econom_aktivn_nasel_zaniat_i_bezrobotnie.htm.

Заостровских Е.А. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГРУЗОБОРОТА ПОРТОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА¹

Суммарный грузооборот портового комплекса России в 2007 г. превысил 451 млн т. Этот показатель за 10 лет вырос почти в 3,5 раза (131 млн т – 1997 г.). Доля портов Дальневосточного бассейна от общего грузооборота портов России составляет порядка 18%.

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция развития грузооборота портов Дальнего Востока. Так только за период с 2005 по 2007 гг. грузооборот портов возрос в 1,2 раза и составил 79,7 млн т [8], таким образом, превысив максимальные показатели 1990 г. – 72 млн т. Значительная часть увеличения грузооборота была достигнута благодаря нефтеперевалке в экспортном направлении [4] (рис. 1).

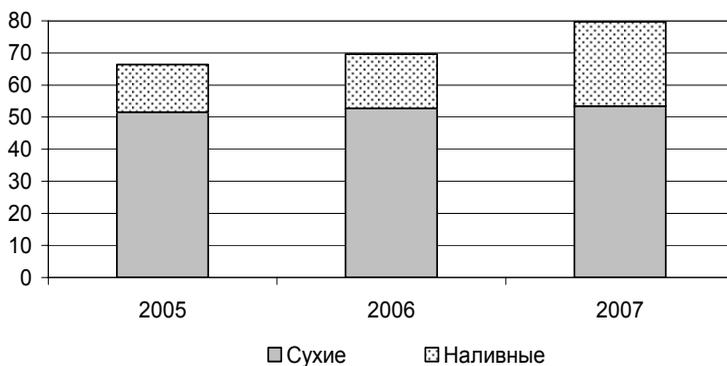


Рис. 1. Грузооборот портов Дальневосточного бассейна по номенклатуре груза, млн т

В общей структуре грузооборота портов Дальнего Востока более 70% составляют экспортные грузы, 10% – импортные и 20% каботажные грузы.

Морские порты Дальневосточного бассейна осуществляют связь общероссийской транспортной системой с северными территориями (Камчатка, Магадан, Чукотка) [7]. Обеспечивая при этом более 50% грузопереработки каботажных грузов России (14 млн т из 25 млн т в 2007 г.).

¹ Работа подготовлена в рамках проекта РГНФ № 09-02-88209а/Т.

Таким образом, порты Дальнего Востока развивались относительно устойчиво, что во многом было связано с реализацией ряда Федеральных целевых программ и проекта «ВСТО». Наиболее существенное влияние на развитие портовых мощностей оказали:

- ФЦП «Развитие транспортной системы России (2010–2015 гг.)», подпрограмма «Морской транспорт» [16];
- ФЦП «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 г.» [18];
- Проект «Восточная Сибирь – Тихий океан» [13].

Вместе с тем проведенные исследования мероприятий, указанных ФЦП, и проекта, направленных на развитие портов выявили следующее:

При их выполнении к 2015 г. грузооборот портов Дальнего Востока должен составить 185 млн т. Большая часть грузов будет поступать из районов Сибири;

Основной акцент сделан на увеличение портовых мощностей преимущественно для обеспечения экспортных поставок в первую очередь угля, нефти и нефтепродуктов [1], (табл. 1). Следовательно, загрузка портов в еще большей степени будет подвержена изменениям мировой конъюнктуры рынка топливно-энергетических ресурсов.

Таблица 1

Динамика экспортных грузов портов Дальнего Востока до 2015 г. согласно ФЦП и проекту «ВСТО»

Номенклатура груза /млн т	2007	2015*	2007 / 2015, %
Уголь	21	49	233
Нефть	24	39	162
Лес	7,8	9,9	70

Примечание: * прогноз.

Источник: по отчетным данным ОАО «Морской порт Санкт-Петербург» [1].

Негативные последствия такого развития отчетливо проявились уже во второй половине 2008 г. Заметно сократился экспорт металлов, угля, леса и импорт товаров народного потребления в контейнерах [16]. Так, в порту Посьет экспорт угля сократился на 30%; в порту Восточный – на 8,2%, до 15 млн т. В порту Ванино сократился экспорт леса на 21% в связи с увеличением экспортных пошлин

на круглый лес [3]. Общий грузооборот портов Чукотки за навигационный период 2008 г. снизился на 28%.

Реализация ряда проектов, которые позволили бы увеличить объем грузооборота также оказались под вопросом. Строительство угольного терминала в бухте «Суходол» на 8 млн т передвигается на неопределенный период [10].

Указанные негативные тенденции снижения загрузки портовых мощностей делают на современном этапе особенно актуальным поиск и реализацию различных вариантов диверсификации и замещения грузов для дальнейшего сохранения устойчивой работы портов Дальнего Востока. Одним из эффективных методов решения данной проблемы является освоение новых экспортоориентированных грузопотоков. В то время как одним из перспективных экспортных грузов России являются минеральные удобрения (70% произведенной продукции отправляется на экспорт).

На протяжении последних 10 лет наблюдается заметное увеличение мирового потребления минеральных удобрений. Ожидается, что в ближайшие 5 лет спрос на минеральные удобрения в мире увеличится почти на 14% и к 2012 г. составит 184 млн т [8]. На ситуацию мирового рынка удобрений влияет:

- неуклонный рост мирового населения;
- сокращение посевных площадей при одновременном росте нагрузки на пашню;
- удорожание продуктов питания.

Производство минеральных удобрений размещено на 58 предприятиях, расположенных практически во всех регионах России, кроме Дальнего Востока [9]. Их общая мощность по состоянию на 2007 г. составляет 59 млн т. В то же время наблюдается постоянная недогруженность производственных мощностей на 30%.

В результате последних преобразований экономики России продовольственная безопасность страны значительно снизилась. На протяжении последних 10 лет уровень потребления минеральных удобрений в России не превышает 20% от объема общероссийского производства и составляет 9,6 млн т.

Согласно Доктрине «Продовольственная безопасность Российской Федерации» [5], должны увеличиться поставки минеральных удобрений агропромышленному комплексу до полной потребности [13], и должен увеличиться экспорт к 2012г. с 41 до 49 млн т [15]. Таким образом, имеется определенный потенциал увеличения экспорта минеральных удобрений с целью хеджирования загрузки портов Дальневосточного бассейна.

В настоящее время в России действует только три специализированных терминала по перевалке минеральных удобрений, кото-

рые перерабатывают более 60% от общего грузооборота минеральных удобрений. Два расположены на северо-западе России – в Санкт-Петербурге и Мурманске, и всего один терминал – на Дальнем Востоке – «Восточно-Уральский Терминал» («ВУТ») [17]. Он был создан в 1998 г. на базе щепового комплекса Восточного порта. В 2007 г. терминал обработал 847 тыс. т удобрений, при существующих производственных мощностях в 3 млн т. Компания «Сильвинит», расположенная в Пермской области, является основным поставщиком «ВУТ» [2]. Столь малое количество специализированных терминалов связано с тем, что минеральные удобрения исторически переваливались через порт Вентспилс в Латвии.

В силу того, что производственные комплексы минеральных удобрений расположены в западной части России, транспортные издержки при доставке на Дальний Восток увеличивают общую стоимость груза на 50%. Вполне очевидно, что создание собственного Дальневосточного комплекса по производству и переработке минеральных удобрений будет способствовать развитию не только отечественного сельского хозяйства, но, и позволит экспортировать удобрения через «ВУТ».

В Тындинском районе Амурской области расположено Евгеньевское месторождение апатитов. Предположительные запасы – 150–200 млн т [11]. Объем инвестиций для разработки месторождения и постройки перерабатывающего комбината составляет 76 млн долл. США. Срок окупаемости – 4 года. Реализация данного проекта предполагает завершение геологоразведочных работ и строительство фабрики для получения фосфорных удобрений. В результате общее увеличение экспорта минеральных удобрений может составить порядка 3 млн т. Одновременно это позволит увеличить с 1 до 3 млн т использование портовых мощностей «ВУТ», что обеспечит их полную загрузку.

Для эффективной транспортировки удобрений в объеме 3 млн т необходимо строительство морского балкера¹ дедвейтом² 150 тыс. т. Экономически целесообразно размещение заказа на строительство балкерного судна на верфи Республики Корея. Стоимость строительства по имеющимся оценкам составит 52,5 млн долл. США. Возможной страной импортером удобрений является Китай. При поставке 3 млн т минеральных удобрений в п. Далянь, срок окупаемости затрат на строительство судна составит примерно 3 года.

¹ Балкер – специализированное судно для перевозки грузов насыпью и навалом.

² Дедвейт – полная грузоподъемность судна.

Реализация данного проекта, помимо повышения загрузки портовых мощностей, имеет также еще ряд положительных моментов. Разработка дополнительного регионального продукта обеспечивается местной сырьевой базой (Евгеньевское месторождение), размещением комбината по производству удобрений в непосредственной близости от источников сырья, сравнительно низкими транспортными издержками при доставке удобрений конечному потребителю, наличием собственного транспортного флота.

Предложенные мероприятия, направленные на организацию нового производства минеральных удобрений в Амурской области, эффективную транспортировку конечным получателям через специализированный комплекс по перевалке минеральных удобрений в «ВУТ» поддержат стабильность грузовой базы.

Подводя итог, можно отметить:

- Динамика движения современных грузопотоков портов Дальнего Востока положительная, имеет в основном транзитный характер, ориентирована в экспортном направлении, с доминированием в структуре топливно-энергетических ресурсов. Основной грузопоток формируется в районах Сибири.
- Структура как современных, так и перспективных грузов определяется узкой номенклатурой сырьевых и энергетических товаров, уязвимых для негативных влияний со стороны экспортного спроса.
- Диверсификация грузопотока на территориях Дальнего Востока позволит повысить устойчивость работы портов. Одним из возможных вариантов диверсификации и конкурирующего замещения грузопотока можно рассматривать создание нового производства минеральных удобрений в Амурской области при транспортировке конечным получателям через специализированный комплекс по перевалке минеральных удобрений в «ВУТ». Одновременно в регионе будут созданы новые рабочие места и дополнительная налоговая база.

Список литературы:

1. Годовой отчет Восточно-Уральского терминала за 2007 г. / ОАО «ВУТ». – <http://www.trans-port.ru>.
2. Годовой отчет Морского порта С-Петербург за 2007 г. / ОАО «Морской порт С-Петербург». – <http://www.seaport.spb.ru>.
3. Грузооборот порта Ванино за январь-октябрь 2008 г. / ОАО «Порт Ванино». – <http://www.vcsp.ru>.
4. Грузообороты портов России в 2007 г. // Морские вести России. – 2008. – № 2.

5. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Министерство сельского хозяйства РФ. – <http://www.mcx.ru/documents/document/show/3012.19.htm>.
6. *Крылов С.* Морской кластер для Дальнего Востока // Транспорт России. – 2007. – № 40.
7. *Левитин И.* О реализации национальной морской политики на Тихоокеанском региональном направлении. 2007 / Министерство транспорта РФ. – www.mintrans.ru.
8. *Ломакин А.* Мировой рынок минеральных удобрений. Тенденции и перспективы развития. Июнь 2007 / Международная калийная компания. – <http://www.ipcmos.com/ru>.
9. *Мантуров Д.* Доклад по вопросам обеспечения сельхозтоваропроизводителей минеральными удобрениями. 17.10.2008 г. / Министерство промышленности и энергетики РФ. – <http://www.minprom.gov.ru/activity/chem/news/38/print>.
10. Материалы Международного экономического форума в Республике Корея. Октябрь 2008 г. / КИТА; Приморская торгово-промышленная палата. – 2008.
11. Освоение Евгеньевского месторождения. Инвестиционные проекты России. – <http://www.iip.ru>.
12. Проект Восточная Сибирь – Тихий океан. – <http://www.transneft.ru>.
13. Производители минудобрений поддержат АПК. Октябрь 2008 г. – <http://rcc.ru>.
14. Развитие транспортной системы России (2010–2015 г.): Подпрограмма «Морской транспорт» Федеральной целевой программы № 377 от 20 мая 2008 г. – www.mintrans.ru.
15. Стратегия развития химической и нефтехимической промышленности России на период до 2015 г. № 119 от 14.03.2008 г. Министерство промышленности и энергетики Российской Федерации. – <http://www.minprom.gov.ru/activity/chem/strateg/0>.
16. *Темкин А.* Ни металлов, ни контейнеров // Ведомости. – 2008. – № 223.
17. *Чаусова Л.* Минеральный экспорт. 19.06.2007 г. // Информационное агентство Портньюс. – <http://portnews.ru/comments/220>.
18. Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года: Федеральная целевая программа № 801 от 21.10.2007 г. / Департамент государственных целевых программ и капитальных вложений Минэкономразвития России. – <http://fcp.vpk.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/Title>.

Ивлев Р.В. (ТОГУ, г. Хабаровск)

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА КЛАСТЕРА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Развитие рыночных механизмов в сфере российского здравоохранения и потребность в продолжении такого развития (во всяком случае, качественного развития) вряд ли вызывают какое-либо сомнение.

Одним из способов и возможных инструментов повышения эффективности функционирования различных социально-экономических систем, в том числе системы здравоохранения, являются кластеры. Последние относятся к числу явлений, достаточно активно обсуждаемых и исследуемых сегодня практически во всем мире.

Но первая проблема, которая может быть связана с выявлением кластера медицинских услуг, обусловлена именно «зауженным» пониманием того, что же собой представляет кластер. Дело в том, что сегодня кластерная проблематика в значительной мере связывается с работами Майкла Портера, который, в свою очередь, как правило, акцентирует свое внимание на «внешней конкурентоспособности», обеспечиваемой кластерами.

В частности, М. Портер в своей работе «Экономическая эффективность регионов» выделил на примере США три типа отраслей: локальные отрасли (*local industries*); ресурсно-зависимые отрасли (*resource dependent industries*); внешне ориентированные отрасли (*traded industries*) [6]. Дальнейшие же результаты работы непосредственно связаны с изучением кластеров во внешне ориентированных отраслях. Да, действительно, развитие в регионах кластеров именно этих отраслей в большей мере может способствовать повышению региональной эффективности в терминах конкурентоспособности. Но вместе с тем нельзя игнорировать возможности поиска и развития кластеров в локальных отраслях, которые к тому же обеспечивают наибольшую занятость (даже в такой экономике, как экономика США, что также показано в упомянутой работе Портера).

Значительный акцент, который делается на конкурентных преимуществах, когда речь заходит об экономических эффектах, обеспечиваемых кластерами, представляет дополнительную проблему, если речь вести о кластере медицинских услуг. А именно, увлекшись региональной конкурентоспособностью, можно проигнорировать кластеры в тех отраслях, которые в значительной мере ориентированы на местный (локальный) спрос. А медицинское обслуживание, которое и отнесено в большей своей части именно к ло-

кальным отраслям, выполняет без сомнения и важные социальные функции. Кроме того, локальный характер кластеров в этой сфере отнюдь не отменяет тех преимуществ, которые могут обеспечиваться работой «в рамках» кластера. Например, таких как: доступ к специализированным факторам производства и рабочей силе, доступ к информации, взаимодополняемость и т. д.

На самом деле теоретический базис, лежащий в основе кластерной концепции, намного шире и не сводится только к работам Портера и его последователей. Например, Иан Гордон и Филип МакКэнн выделяют в качестве базисных модели чистой агломерации, промышленного комплекса и социальных сетей [4].

Несмотря на то, что, по верному замечанию того же Портера, кластеры, имеющие различную отраслевую принадлежность, могут накладываться друг на друга, если речь вести о кластерах в такой широкой сфере, которую называют экономика здравоохранения, нужно отделить «сервисный» кластер от «производственного». Например, Карлос Олмедо и Дэниел Карраско-Терразас в первую очередь разделяют кластеры медицинских технологий и медицинских услуг посредством изучения первичных отраслей, связываемых, как правило, с медицинской продукцией и деятельностью служб здравоохранения [5]. Кластер «медицинские услуги» включает учреждения, обеспечивающие охрану здоровья и социальную помощь для индивидуумов. Как отмечают Олмедо и Карраско-Терразас, «отрасли в этом секторе обладают сходством процесса, а именно, трудовым вкладом работников здравоохранения или социальных работников».

Значительное число проблем связано также с тем, каким образом можно выявлять и анализировать кластеры.

Л.С. Марков и М.А. Ягольницер относительно подходов к идентификации кластеров отмечают следующее: «Большинство известных методик исходят, по существу, из двух основных подходов к выделению кластеров. В первом, который условно можно назвать «сверху-вниз», используется принцип идентификации кластера, основывающийся на отраслевой принадлежности его участников и использующий для обнаружения региональных кластеров общенациональный образец, т. е. ищутся пространственные локализации производства, ориентированные на специфический вид экономической деятельности. Второй подход использует методiku, условно называемую «снизу-вверх», где кластеры идентифицируются на конкретно выбранной территории, исходя из присутствия внутри нее локальных отраслей-лидеров. Все другие подходы к определению экономических кластеров, так или иначе, варьируют между двумя упомянутыми» [1].

Такая дихотомия во многом базируется на том, какой подход – количественный или качественный – лежит в основе кластерного анализа.

Упомянутая работа Портера «Экономическая эффективность регионов» демонстрирует в первую очередь преобладание количественного подхода. Эту особенность как своего рода «минус» описывает сам Портер: «Главным ограничением кластерного анализа являются несовершенство методического подхода к определению отраслей, которые могут быть включены в каждый кластер, и отсутствие непротиворечивых эмпирических данных о структуре кластеров в региональных экономиках. Недостаток необходимых эмпирических данных понятен, так как внешние эффекты в области знаний и другие положительные результаты таких взаимоотношений трудно, если не невозможно, измерить непосредственно» [6].

Работа Олмеда и Карраско-Террасаса, непосредственно связанная с изучением обоих «медицинских» кластеров, также демонстрирует определенную ограниченность сугубо количественного подхода. В частности, набор показателей, по которым рассчитывались коэффициенты локализации (location quotients, LQ), в случае с кластером медицинских услуг уже, чем в кластере медицинских технологий. Например, здесь отсутствуют расчеты, связанные с численностью фирм, а точнее, учреждений, оказывающих медицинские услуги.

Если же говорить о возможности переноса упомянутых методов на российскую почву, то здесь нужно учитывать нашу отечественную специфику. Например, Марков и Ягольницер, говоря о проблемах идентификации кластеров на региональном уровне в условиях российской действительности на основе количественных методов исследования, отмечают объективные трудности применения последних.

В исследовании «Российское здравоохранение: оплата за личный расчет», выполненном в 2002–2003 гг. группой под руководством С.В. Шишкина, приводят следующие данные. Размеры теневой оплаты услуг в амбулаторно-поликлиническом секторе можно оценить равными примерно 49% от величины легальных расходов населения на услуги амбулаторно-поликлинических учреждений, в стационарном секторе – примерно 69% от величины официальных расходов на медицинские услуги в стационарах; в секторе стоматологических услуг неформальная оплата составляет 28% от размера платежей в кассу. Всего, с учетом оплаты в руки услуг работников скорой помощи и услуг врачей и медсестер на дому, доля оплаты медицинских услуг в руки достигает 42% от ве-

личины оплаты домохозяйствами медицинских услуг в кассу медицинских учреждений.

Действительно, в этом свете весьма проблематично использование данных о заработных платах (как это делают, например, американские ученые) в сфере медицинских услуг, фиксируемых официальной статистикой, при анализе кластеров на базе отраслевого количественного подхода.

Как бы в противовес количественному подходу анализ кластера «снизу-вверх» в большей мере можно отнести к качественному. Например, М. Портер в другой своей работе таким образом описывает процедуру выявления и анализа кластера, по сути демонстрирующую подход именно «снизу-вверх»:

1) Рассмотрение крупной фирмы или концентрации сходных фирм и выявление цепочки связанных с ними по вертикали ниже- и вышестоящих фирм и организаций.

2) Поиск отраслей, проходящих через общие каналы или производящих побочные продукты и услуги. Дополнительные горизонтальные цепочки отраслей устанавливаются на базе использования похожих специализированных факторов производства или технологий или связаны между собой через поставки.

3) Выделение организаций, обеспечивающих для кластера специальные навыки, технологии, информацию, капитал или инфраструктуру, а также любых групповых образований, в которые входят участники кластера [2].

При использовании подобного подхода весьма полезным может быть составление так называемой «карты кластера» (cluster map). Как отмечает Зиона Остриэн, такая карта в схематическом виде (диаграмме) представляет различные составные части кластера и систему взаимосвязей между ними [3]. Вместе с тем, отмечая, что качественные методы должны дополнять количественные, она настаивает на более жестком и четком использовании первых. В частности, даже учитывая то, что любая схема является моделью, в упрощенном виде представляющая некий исследуемый объект, целый ряд проведенных работ с составлением соответствующих кластерных диаграмм имел существенные недостатки в части отображения всех существенных элементов кластера. Как пишет Остриэн, «опасность (таких) кластерных карт... состоит в том, что региональные политики не будут учитывать поддерживающие институты и организации как критические компоненты такого кластера... Как результат, специализированная инфраструктура, поддерживающая такой кластер, не будет включена в любые новые стратегические инициативы экономического развития» [3].

На основании вышеизложенной информации можно сделать следующие выводы, которые предлагается использовать как некие предпосылки при изучении кластера (или кластеров) медицинских услуг в Хабаровском крае.

Во-первых, можно и нужно искать кластеры, в данном случае в отдельно взятой сфере, даже если они априори не обеспечивают большую конкурентоспособность региона, поскольку рассмотрение соответствующей отрасли с позиций использования кластерных преимуществ, как представляется, может улучшить ее эффективность «для региона».

Во-вторых, нельзя отдавать однозначное предпочтение какому-либо из подходов при изучении кластеров. Да, существуют ограничения с точки зрения количественной информации, но в той мере, в какой эта информация достоверно отражает показатели отрасли медицинских услуг, ее нужно использовать. При этом применение качественных подходов (например, опросов отраслевых экспертов) должно по возможности более четко формализоваться для устранения возможных «неточностей». Необходимо соразмерно дополнять подходы «сверху-вниз» и «снизу-вверх», количественную и качественную информацию, для получения более достоверных данных о показателях кластера.

В частности, в настоящее время автором наряду с данными официальной статистики используется опросный лист для интервьюирования руководителей организаций, оказывающих медицинские услуги. Рассматривая данные организации в качестве кластерообразующих, в ходе интервьюирования собирается информация о системе взаимоотношений этих организаций с потребителями услуг, поставщиками оборудования, лекарственных средств и различных услуг, поставщиками кадров, а также регулируемыми органами. Собранные данные, как представляется, позволят судить о наличии кластера (или кластеров) медицинских услуг либо возможностях его развития посредством ликвидации узких мест, повышения степени взаимодействия участников кластера и т. п. Графической интерпретацией как раз могут послужить упомянутые кластерные карты. Конечным результатом проводимой работы могут стать рекомендации как для отдельных участников кластера (в первую очередь, кластерообразующих, оказывающих медицинские услуги), так и для региональных и отраслевых органов управления, занимающихся разработкой и реализацией стратегических решений, связанных с развитием сферы здравоохранения.

Список литературы:

1. *Марков Л.С., Ягольницер М.А.* Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007.
2. *Портер М.Е.* Кластеры и конкуренция // Конкуренция / Портер М.Е. – М.: Вильямс, 2000.
3. *Austrian Z.* Cluster Case Studies: The Marriage of Quantitative and Qualitative Information for Action // Economic Development Quarterly. – 2000. – Vol. 14. – № 1. – February.
4. *Gordon I.R., McCann Ph.* Industrial Clusters: Complexes, Agglomeration and/or Social Networks? // Urban Studies. – 2000. – Vol. 37. – № 3.
5. *Olmedo C., Carrasco-Terrazas D.* Cluster Analysis for Medical Technologies and Health Services for El Paso County and the Upper Rio Grande Region // The University of Texas at El Paso. Institute for Policy and Economic Development. IPED Technical Reports. IPED Report 2003-13.
6. *Porter M.E.* The economic performance of regions // Regional Studies. – 2003. – Vol. 37. – August/October.

Кондратова Е.П. (ДВГУПС, г. Хабаровск)

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЛИНГА В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Сегодня одной из наиболее актуальных задач, стоящих перед современными предприятиями различных отраслей, имеющими в своем распоряжении огромное количество объектов основных фондов (ОФ), является необходимость обеспечения их удовлетворительного состояния, безопасности и в то же время экономической эффективности их работы.

Важным моментом при решении этой задачи становится внедрение систем управления производственными фондами и активами предприятия, составляющих неотъемлемую часть производственного процесса и позволяющих увеличить производственную мощность предприятия за счет использования современных информационных технологий.

Функционирование информационно-аналитической системы должно обеспечиваться комплексом информационных ресурсов, содержащих многоаспектную информацию о субъекте и объекте управления, а именно, о стратегии, целях деятельности субъекта управления и его организационной структуре; о состоянии, струк-

туре, изменении объекта управления; о ресурсах, необходимых для воспроизводства ОФ, а также о результатах реализации инвестиционных проектов в области воспроизводства ОФ.

Кроме того, система информационно-аналитического обеспечения должна быть ориентирована на анализ и выявление важнейших тенденций и закономерностей воспроизводственного процесса ОФ, подготовку предложений по различным вариантам решения тех или иных проблем в этой области, а, в конечном счете, на поддержку управленческих решений руководства и оценку возможных последствий реализации данных решений. В качестве информационного обеспечения системы управления ОФ может выступать контроллинг.

Контроллинг обеспечивает методическую и инструментальную базу для оценки ситуации для принятия управленческих решений. Его основная задача заключается в информационном обеспечении, ориентированном на конкретный результат [5].

Конкретизация функций и задач контроллинга индивидуальна для каждого предприятия и зависит от специализации, типа производства и других факторов. Построение системы контроллинга – это формирование набора формализованных процедур, обеспечивающих менеджмент всех уровней информацией, полученной как из внутренних, так и из внешних источников для принятия своевременных и эффективных решений [3].

В настоящее время в системе контроллинга нет обособленно выделенного направления, занимающегося управлением ОФ, но на основании существующих наработок контроллинга можно применять данную систему, в том числе и для управления данными объектами. Контроллинг в области управления ОФ должен осуществляться поэтапно, а именно:

- 1) сбор и обработка информации об имеющихся объектах ОФ;
- 2) анализ ОФ по всем направлениям, установление критериев и ранга критичности;
- 3) разработка рекомендаций по управлению ОФ на основе результатов анализа;
- 4) периодический контроль в действующей системе учета (бухгалтерского и управленческого).

Для проведения анализа в рамках организации контроллинга ОФ необходим расчет следующих групп показателей: движения и технического состояния объектов ОФ (коэффициенты выбытия, поступления, обновления, износа, годности и др., эффективности их использования (фондоотдача, фондоемкость, фондорентабельность,

коэффициенты экстенсивности и интенсивности использования и др.) и уровня их воспроизводства (коэффициент интенсивности, эффективности воспроизводства и др.) [2].

Однако следует отметить, что основные положения и математические модели, приведенные в методологии, не реализованы ни в одной программной системе управления основными фондами на предприятиях железнодорожного транспорта (и в частности в ОАО «РЖД»). В связи с этим данная методология и многие другие фундаментальные научные труды имеют слабое практическое использование. Кроме того, в рамках лишь стоимостных характеристик ввода, выбытия и прироста ОФ задача объективности оценки воспроизводственного процесса неразрешима.

В рамках разработки модели оценки воспроизводственного процесса ОФ железнодорожного транспорта также следует рассматривать две группы факторов:

1) внешние: потребность общества в продукции, работах, услугах, производимых ОАО «РЖД» при помощи данных объектов ОФ; возможности реализации инновационного подхода в данной сфере развития ОФ;

2) внутренние: ограничения по имеющимся ресурсам; резервы повышения загрузки высокоэффективных объектов.

Одна из кардинальных проблем эффективного воспроизводства ОФ состоит в обеспечении должного соответствия между непосредственным процессом воспроизводства ОФ и процессом совершенствования их использования. Данная проблема является малоизученной, чем и объясняется значимость данного исследования. В основу предлагаемой нами модели оценки воспроизводства ОФ, предлагается ввести известные нам уже показатели, т. е. коэффициент выбытия и поступления ОФ.

Для отражения связей между указанными группами факторов (внешние, внутренние) в обеспечении необходимых темпов воспроизводства ОФ построим математическую модель, основой построения которой будут три основных параметра, влияющих на темпы воспроизводства ОФ, а именно:

1. $T_p(ВП)$ – темп роста продукции, работ, услуг в заданной сфере деятельности ОАО «РЖД» и ее филиалов (в качестве ВП для расчета может быть взят грузооборот ОАО «РЖД»);

2. Параметр $K_{ОФ}^n$ отражает тот экономический потенциал (возможный рост эффекта), которым обладают вновь вводимые объекты основных ОФ благодаря воплощению в них достижений научно-технического прогресса и современных технологий;

3. Параметр $d_{\text{ОФ}}^{\text{НТП}}$ непосредственно характеризует долю в составе вводимых ОФ тех их частей, которые материализуют эффективные достижения науки, техники и современных инновационных технологий.

Кроме того, вновь вводимые ОФ в действительности по их расчетным (паспортным) характеристикам используются не полностью, и не достигают (особенно в первый год эксплуатации) номинальной производственной мощности (т. е. максимально возможной производительности). Данное обстоятельство должно быть учтено при расчете рассматриваемых показателей. Предлагаем следующий вариант учета: включение в предложенную модель коэффициента корректировки показателя ввода ОФ, обозначив его как $(M_{K_{\text{пост}}})$. При этом, $0 \leq M_{K_{\text{пост}}} \leq 1$, т. е. если вновь вводимые объекты используются на полную мощность, то данный показатель будет равен 1, и наоборот.

Также при оценке воспроизводства необходимо учитывать ценовой фактор, т. е. уровень цен вводимых объектов. В данном случае должно быть учтено удорожание вводимых объектов, причем влияние на отдачу экстенсивных и интенсивных объектов будет неодинаковым. В связи с этим отразим влияние удорожания ввода ОФ экстенсивного и интенсивного типа коэффициентами $u_{\text{экт}}$ и $u_{\text{инт}}$ соответственно.

На основе предложенных экономико-математических преобразований и с использованием методики факторного анализа [1; 4] многофакторные модели определения итоговых оценочных показателей будут выглядеть следующим образом:

$$K'_{\text{пост}} = \frac{\text{ОФ}_{\text{выб}} + [T_p(\text{ВП}) - T_p(\text{ФО}_{\text{му}})]\text{ОФ}_{\text{нп}}}{\text{ОФ}_{\text{нп}}[1 + d_{\text{ОФ}}^{\text{НТП}}(K_{\text{ОФ}}^n - 1)]} \quad (1)$$

$$K'_{\text{выб}} = M_{K_{\text{пост}}} \cdot K'_{\text{пост}} [d_{\text{ОФ}}^{\text{НТП}} \cdot K_{\text{ОФ}}^n \cdot u_{\text{инт}} + (1 - d_{\text{ОФ}}^{\text{НТП}})u_{\text{экт}}] + T_p(\text{ОФ}_{\text{му}}) - T_p(\text{ВП}) \quad (2)$$

Условные обозначения показателей, представленных в данных моделях (формула 1 и 2), а также методика их определения представлены в таблице 1.

На основе предложенной оценочной модели и разработанной методики определения показателей, входящих в нее, был произведен экспериментальный расчет (табл. 1).

Таблица 1

Расчет по оценке воспроизводственного процесса ОФ согласно предложенной методике (на основе данных ДВЖД)

№ п/п	Наименование показателя (параметра)	Условное обозначение параметра в модели	Значение показателя (параметра)	Примечание (ссылка на источник информации, методику расчета)
1	2	3	4	5
I. Исходные и оптимизационные параметры				
1.	Стоимость ОФ на начало отчетного периода, млн руб.	$ОФ_{нт}$	182 179,588	Форма №11 статистической отчетности за 2006 г. (стр.01, гр.15)
2.	Стоимость всех поступивших ОФ за период, млн руб.	$ОФ_n$	8739,403	Форма №11 статистической отчетности за 2006 г. (стр.01, гр.4, 5)
3.	Стоимость всех выбывших ОФ за период, млн руб.	$ОФ_{выб}$	10 277,091	Форма №11 статистической отчетности за 2006 г. (стр.01, гр.6, 7, 8)
4.	Объем выпуска продукции в базисном периоде (грузооборот), млн тонно-км	$ВП^0$	108 990	Отчет о деятельности ДВЖД за 2005 г. (стат. данные)
5.	Объем выпуска продукции в отчетном периоде (грузооборот), млн тонно-км	$ВП^1$	117 600	Отчет о деятельности ДВЖД за 2006 г. (стат. данные)
6.	Фондоотдача вновь вводимых ОФ по объектам экстенсивного типа, тонно-км / руб.	$ФО_{экт}$	55,93	Расчитаны по формуле $ФО=ВП^1/ОФ_n$, доля экстенсивных и интенсивных объектов определена на основе $K_{инт}$
7.	Фондоотдача вновь вводимых ОФ по объектам интенсивного типа, тонно-км / руб.	$ФО_{инт}$	17,72	

8.	Доля ОФ, основанных на эффективных достижениях НТП и современных инновациях, раз	$d_{\text{ОФ}}^{\text{НТП}}$	0,3854	Рассчитан приближенно, на основе показателя обновления, с учетом корректировки по отчету о капитальных вложениях ДВЖД за 2006 г.
9.	Коэффициент производительности поступивших ОФ, основанных на эффективных достижениях НТП, раз	$K_{\text{ОФ}}^{\text{п}}$	1,3	Определен исходя из средних показателей на общесетевом уровне (на основе статданных)
10.	Темп роста фондоотдачи в результате текущего улучшения использования действующих ОФ, раз	$T_p(\Phi O_{\text{му}})$	1,0219	Рассчитан по формуле $\Phi O = \text{ВП} / \Phi O_{\text{ту}}$ за 2005г. и 2006г.; значение $\Phi O_{\text{ту}}$ принято в объеме проведенного всех видов ремонта ОФ ДВЖД (ф. № 11 за 2005 и 2006 г., стр. 68); значение ВП ⁰ и ВП ¹ .

II. Расчетные оценочные параметры, используемые в модели

11.	Прирост производства продукции за счет текущих улучшений использования действующих ОФ, млн тонно-км	$\Delta \text{ВП}_{\text{ту}}$	223 310,51	Рассчитан на основе данных п.1, 6, 10; по формуле: $\Delta \text{ВП}_{\text{ту}} = \text{ОФ}_{\text{ит}} \cdot \Phi O_{\text{экт}} \cdot [T_p(\Phi O_{\text{ту}}) - 1]$
12.	Прирост производства продукции за счет ввода в действие объектов ОФ интенсивного типа, млн тонно-км	$\Delta \text{ВП}_{\text{итт}}$	59 683,90	Рассчитан на основе данных п.2, 7, 8; по формуле: $\Delta \text{ВП}_{\text{итт}} = \text{ОФ}_n \cdot d_{\text{ОФ}}^{\text{НТП}} \cdot \Phi O_{\text{итт}}$
13.	Прирост производства продукции за счет ввода в действие объектов ОФ экстенсивного типа, млн тонно-км	$\Delta \text{ВП}_{\text{экт}}$	300 413,29	Рассчитан на основе данных п.2, 6, 8; по формуле: $\Delta \text{ВП}_{\text{экт}} = \text{ОФ}_n [1 - d_{\text{ОФ}}^{\text{НТП}}] \cdot \Phi O_{\text{экт}}$

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
14.	Уменьшение произведенной продукции в результате выбытия части ОФ, млн тонно-км	$\Delta \text{ВП}_{\text{выб}}$	574 797,7	Рассчитан на основе данных п.3, 6; по формуле: $\Delta \text{ВП}_{\text{выб}} = \text{ОФ}_{\text{выб}} \cdot \Phi O_{\text{экт}}$

15.	Прирост производства продукции (грузооборота), млн тонно-км	$\Delta ВП$	8610,00	Рассчитан на основе данных п. 11, 12, 13, 14 по формуле: $\Delta ВП = \Delta ВП_{ты} + \Delta ВП_{инт} + \Delta ВП_{гр} - \Delta ВП_{выб}$
16.	Темп роста производства продукции (грузооборота), раз	$T_p(ВП)$	1,079	Рассчитан на основе данных п.4, 15; по формуле: $T_p(ВП) = 1 + \frac{\Delta ВП}{ВП^0}$
III. Корректировочные показатели				
17.	Коэффициент корректировки использования вновь вводимых ОФ по мощности	$M_{К_{пост}}$	0,8	Установлен для проведения расчетов, исходя из средней нагрузки ОФ по ДВЖД за анализируемый период
18.	Коэффициент снижения результативности ввода вследствие удорожания экстенсивных объектов ОФ, раз	$У_{экт}$	1,0222	Рассчитаны приближенно, исходя из уровня инфляции на объекты ОФ железнодорожного транспорта, с учетом доли экстенсивности и интенсивности, на основе официальных статистических данных за 2005–2006 гг.
19.	Коэффициент снижения результативности ввода вследствие удорожания интенсивных объектов ОФ, раз	$У_{инт}$	1,0701	
IV. Итоговые оценочные показатели				
20.	Уточненный коэффициент поступления ОФ, %	$K'_{пост}$	10,17	Рассчитан по предложенной методике на основе данных п.1, 3, 8, 9, 10, 16.
21.	Уточненный коэффициент выбытия ОФ, %	$K'_{выб}$	3,76	Рассчитан по предложенной методике на основе данных п.20, 8, 9, 10, 16, 17, 18, 19, 20.
22.	Уточненный коэффициент интенсивности воспроизводства ОФ, раз	$K'_{инт}$	0,3697	Рассчитан на основе данных п. 20, 21 по формуле: $K'_{инт} = K'_{выб} / K'_{пост}$

В рамках представленного расчета, определенные на основе предложенной методики коэффициент поступления, выбытия и интенсивности воспроизводства за анализируемый период составили 10,17%, 3,76% и 0,3697 соответственно. Согласно общепринятой

методике аналогичные показатели составили 4,12%, 5,64% и 1,369 соответственно, т. е. с учетом предложенной методики согласно представленного расчета можно констатировать, что воспроизводство ОФ на ДВЖД продолжает осуществляться экстенсивным путем, что более соответствует реальной действительности. Таким образом, полученные зависимости позволяют более объективно оценить основные показатели, характеризующие темпы воспроизводства, а также установить тип воспроизводства (экстенсивный или интенсивный), характерный для данной организации в определенный период.

Для решения проблем организации контроллинга в сфере управления воспроизводством ОФ на предприятиях железнодорожного транспорта необходимо объединить эффективные подходы к их возобновлению и возможности информационных технологий в организационно-экономический механизм.

Проведенные исследования и предложенные разработки в области создания модели оценки воспроизводственного процесса ОФ железнодорожного транспорта как организационного аспекта системы контроллинга позволяют сделать следующие выводы:

- при оценке воспроизводственного процесса на практике используются лишь стоимостные характеристики ввода, выбытия и прироста ОФ, которые выражены в таких показателях как коэффициент поступления и коэффициент выбытия;
- представленная модель оценки воспроизводства, помимо характеристик динамики ОФ, позволяет учесть потребительские свойства выбывающих и вновь вводимых в действие ОФ, что дает возможность более объективно оценить воспроизводственный процесс и в последствии принимать на основе результатов оценки более обоснованные управленческие решения;
- при разработке модели оценки воспроизводственного процесса ОФ железнодорожного транспорта необходимо учитывать ряд факторов, которые предложено ранжировать на внешние и внутренние.

Список литературы:

1. *Баканов М.И., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа. 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. *Гинзбург А.И.* Экономический анализ. – СПб: Питер, 2007.
3. *Карминский А.М., Фалько С.Г., Жеваева А.А., Иванова Н.Ю.* Контролинг. – М.: Финансы и статистика, 2006.
4. *Ширяев В.И., Баев И.А., Ширяев Е.В.* Экономико-математическое моделирование управление фирмой. – М.: КомКнига, 2007.
5. *Орлов А.И.* Теория принятия решений. – М.: Март, 2004.

Копылов Л.Е. (ВГУЭС, г. Владивосток)

ВЛИЯНИЕ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА СЕКТОР СТРАХОВЫХ УСЛУГ

С самого начала переговоров о вступлении России в ВТО среди главных негативных последствий для страхового сектора называлась «потеря национального страхового суверенитета».

П. Самиев и А. Янин [2] подробно рассмотрели опыт либерализации страхового рынка стран Восточной Европы. Видно, что практически сразу после вступления в ВТО страны Восточной Европы сделали свои страховые рынки открытыми и тем самым лишились национального страхового суверенитета. Практически сразу после распада соц. лагеря Польша, Чехия и Венгрия четко обозначили курс на скорейшее вступление в Европейский союз и интеграцию в общеевропейский рынок. В свою очередь ЕС выдвинул к кандидатам требования, важнейшим из которых был свободный доступ иностранного капитала на национальные рынки стран – претендентов на вступление.

Отмена ограничений на участие нерезидентов в капитале страховых компаний произошла на начальном этапе развития страхового рынка стран Восточной Европы и фактически лишила зарождающийся национальный страховой капитал шансов на успех. Следуя за своими постоянными клиентами – европейскими промышленными компаниями, перемещающими производства на Восток, привлеченные высоким потенциалом роста рынка (средний темп прироста собранных взносов на протяжении 1990-х гг. составлял порядка 15% в год и даже более), географической близостью и слабостью местных конкурентов, западные страховщики быстро заняли доминирующее положение в Восточной Европе. Экспансия западного капитала была существенно облегчена приватизационными аукционами по продаже пакетов акций бывших государственных монополистов (аналогов российского «Росгосстраха»), в результате которых они полностью или частично перешли в собственность иностранцев. Новым владельцам бывших монополий, добавившим к самому известному на национальном рынке бренду и обширной клиентской базе собственные имя, опыт и финансовую мощь, был обеспечен успех.

Российский страховой рынок пока в полной мере сохраняет свой страховой суверенитет. На данный момент это происходит благодаря двум основным факторам. Первый из них, как ни странно, это кэптивность и схемность нашего страхового бизнеса. В конце прошлого века страховые компании выбирались не те, которые казались более надежными, выгодными или удобными, а те, в ко-

торых средства были «на виду». Это было время «перекладывания денег из кармана в карман». В таких условиях вход на рынок для иностранцев был закрыт.

Второй фактор – это «догоняющее развитие». Страховой рынок России отстает от восточноевропейского в той же степени, в какой тот отстает от западного. Это позволяет нашим участникам отрасли оценивать изменения рынка и вовремя под него подстраиваться, повышая уровень собственной конкурентоспособности.

Тем ни менее, переговоры о вступлении РФ в ВТО, несущем как отрицательные, так и положительные последствия для страхового рынка, продолжаются. Из перечня угроз, прежде всего, хотелось бы выделить «инвестиционный захват рынка». Несмотря на то, что допустимая доля присутствия иностранных страховых компаний на страховом рынке России стала одним из основных камней преткновения на пути России в ВТО, российской стороне удалось сохранить наличие квоты на совокупное участие иностранного капитала в страховом рынке. На данный момент эта квота остается на уровне 25%, а после вступления России в ВТО квота будет увеличена до 50% – к такому соглашению пришли стороны в рамках двусторонних переговоров с США.

Исчерпание данной квоты может стать реальным рычагом влияния на доступ иностранцев на рынок. Финансовое Аудиторское агентство «Мариллион» составило прогноз исчерпания данной квоты, предложив видение трех вариантов развития событий. По этому прогнозу, если интерес иностранных страховщиков к российскому рынку останется на таком же уровне, а Федеральная служба страхового надзора будет проводить жесткую политику отзыва лицензий по отношению к компаниям проводящим псевдо-страховые операции, то квота может быть исчерпана уже к началу 2010 г. Последующие два варианта предполагают некоторое снижение интереса иностранных страховщиков и более мягкую политику страхового надзора. По таким прогнозам исчерпание квоты будет достигнуто к концу 2010 – началу 2011 г. Это должно послужить началом активных переговоров о новом увеличении квоты, либо уменьшению сроков о вступлении в силу изменений. Необходимо отметить, что данная аналитика готовилась до наступления кризиса. Справедливости ради стоит отметить, что после вступления России в ВТО будут сразу отменены льготы для европейских страховых компаний, действующих на национальном рынке, что даже осложнит их деятельность в отрасли. Помимо риска захвата рынка иностранными страховщиками за счет приобретения пакетов акций национальных компаний, существует серьезный риск перехода клиентов к более именитым иностранным компаниям.

Следующая угроза – угроза «потребительского» захвата рынка. Зарубежные компании, даже при существовании надлежащих условий проникновения в отрасль, будут предлагать «отработанные» страховые схемы (прежде всего, страхование жизни) и страхование крупных рисков (космические, загрязнение окружающей среды, авиационные и пр.), эти отрасли могут быть полностью захвачены иностранными компаниями. Кроме того, иностранные компании достаточно давно являются участниками страхового рынка в части перестрахования – большая часть крупных и средних рисков, принятых внутри страны, перестраховывается именно за рубежом, а размещение средств, привлеченных страховыми компаниями, происходит на зарубежных финансовых рынках, приход иностранных страховых компаний не приведет к кардинальным изменениям. Потенциальными нишами, которые могут быть полностью или в большей части сохранены за отечественными страховщиками, являются сегменты обязательного страхования и страхования рисков, имеющих национальную специфику.

Чрезмерно высокая привлекательность иностранных страховщиков позволит им вести политику «качественного андеррайтинга», принимая на страхование самую качественную прослойку клиентов – высокорентабельные договоры по прибыльным видам страхования. В условиях повышенного спроса на их услуги и политике «качественного андеррайтинга» очевидно, что иностранные страховщики будут действовать первым номером. Национальным компаниям придется же подстраиваться под их работу.

Либерализация страхового рынка повлечет за собой рост издержек страхового бизнеса, который будет связан с адаптацией местных компаний к условиям работы иностранных страховщиков (квалификация кадров, требования к руководящему составу, ведение бухгалтерского учета, освоение новых технологий и страховых продуктов и пр.). Многие авторы и исследователи на фоне этого предвидят демпинг в исполнении иностранных страховщиков. По мнению автора, политика «качественного андеррайтинга» демпинг исключает. Более того демпинг стоит ожидать от страховщиков национальных, для которых это будет основным способом удержания надежных клиентов.

Безусловно, из прихода иностранных страховщиков на рынок России все местные страховщики смогут извлечь и пользу. Когда идет речь о защите национального рынка от иностранных компаний, всегда говорится о слабом развитии российского рынка страховых услуг. Основными причинами этого являются низкий уровень лояльности населения к страхованию, его информированно-

сти, недоверие большей части населения к страховщикам после развала Госстраха и несовершенно законодательство.

Одновременно с приходом на рынок именитых и «надежных» иностранных страховщиков ожидается ускорение темпов развития страховой культуры за счет роста доверия к страховщикам, в том числе и российским.

Следующее позитивное последствие – это уменьшение мошенничества. Национальное агентство финансовых исследований в 2007 г. задавало респондентам вопрос: «Считаете ли Вы обман страховщика преступлением?». Результаты получились впечатляющие – более 50% населения не готово считать обман страховой компанией недопустимым. А другое исследование показало, что по сравнению с 2006 г. доля респондентов, знающих о случаях страхового мошенничества, увеличилась в 3 раза (с 10 до 30%). Такой результат является крайне негативной тенденцией для страхового рынка. Проблема страхового мошенничества довольно «молодая» проблема страхового рынка России. История страхования за рубежом имеет многолетний опыт борьбы с мошенничеством, причем гораздо более изощренным, чем российский аналог.

На данный момент, беспомощность национальных страховщиков обусловлена, в первую очередь, социальной направленностью российского страхового законодательства, что лишней раз подтверждают поправки принятые к закону об ОСАГО, вступающие в действие в 2009 г. Иностранный страховой рынок гораздо более формализован, а бюрократический механизм иностранных страховщиков позволяет пресекать большую часть незаконных выплат. Приход «иностранцев» должен значительно формализовать страховой рынок, а их лоббисты найдут инструменты и средства для преодоления чрезмерной социальной направленности законодательства, а также его совершенствования.

Список литературы:

1. *Беневоленский В.Б.* Оценка влияния присоединения Российской Федерации к Всемирной Торговой Организации на экономику Хабаровского края. – М.: Московский общественный научный фонд, 2006.
2. *Самиев П., Янин А.* Не наш путь // Панорама страхования. – 2005. – № 21.
3. Россия и Всемирная торговая организация. Официальный сайт. – 01.12.2008. – <http://www.wto.ru>.
4. Страхование в России. 30.11.2008. – <http://www.allinsurance.ru>.
5. Страхование сегодня. – 05.12.2008. – <http://www.insur-info.ru>.

Машурин И. А. (ТГЭУ, г. Владивосток)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕЖОТРАСЛЕВОГО БАЛАНСА И ВЕКТОРНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Введение. Регион представляет собой административно-территориальное образование, являющееся подсистемой соответствующего крупного экономического района страны.

Целью работы является анализ подходов к организации управления экономикой региона в рыночных условиях, построения математической модели развития экономики региона в динамике и разработки методологии ее моделирования на основе методов векторной оптимизации.

Для реализации поставленной цели в работе проведен анализ подходов к организации управления экономикой региона [1–13]. Модель региона представлена в виде векторной задачи математического программирования, для решения которой использованы методы, основанные на нормализации критериев и принципе гарантированного результата [7; 8]. При построении модели использована статистическая информация (межотраслевой баланс) [10]. Методология моделирования развития экономики региона показана на тестовом примере моделирования экономики Приморского края, включающего шесть отраслей на трехлетний период.

Современное состояние в области прогнозирования экономики региона. Проблемы обеспечения надежности прогнозирования в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе развития экономики региона возникают во многих регионах большинства развитых стран Запада и США. Представим некоторые из них.

Норвегия. Организация планирования и управления норвежской экономикой, связана с использованием экономико-математических моделей на макроэкономическом уровне, имеет более чем сорокалетнюю историю [12]. Процесс формирования плана базируется на математических моделях – modis и msg, созданных Р. Фришем, П. Йохансеном.

Стандартная модель Мирового банка RMSM успешно применялась в Малайзии и других государствах мира.

IMPLAN – моделирующая система с оценкой экономического воздействия, позволяет пользователю построить экономическую модель с оценкой влияния экономических изменений в штате [13].

В отечественной литературе (в Москве, Сан-Петербурге, Екатеринбурге, Воронеже, Новосибирске, Хабаровске, Владивостоке) организации управления регионом также уделяется достаточно большое внимание [1; 3; 5; 9; 11]. В Дальневосточном регионе инициатором региональных исследований является ИЭИ ДВО РАН [3; 9].

Таким образом методика организации управления регионом характеризуются тремя особенностями: во-первых, в основу положено математическое моделирование, базирующихся на балансовых (моделях Input – Output) и оптимизационных моделях; во-вторых, математические модели реализованы в виде, профессионально написанного, программного обеспечения (например, IMPLAN [13]); в-третьих, программное обеспечение опирается на обширную базу статистических данных, основанной на системе национальных счетов, данные для которой представляются статистическими органами государства.

Построение модели развития экономики региона в виде векторной задачи линейного программирования. Для построения модели развития экономики региона используем агрегированную модель региона («отрасли – регион») [6]. Введем понятие вектора переменных (или управляющих переменных), критериев и ограничений, накладываемых на развитие экономики региона.

Вектор переменных:

$X(t) = \{x_j(t), j = \overline{1, n}\}$ – вектор-столбец, каждая компонента которого определяет валовой объем выпуска продукции j -го вида деятельности в t -ом периоде ($t \in T$).

$Y(t) = \{y_j(t), j = \overline{1, n}\}$ – вектор-столбец, каждая компонента которого определяет конечное использование (спроса) продукции j -го вида деятельности. Для любой отрасли конечное использование $y_j(t)$ определяется суммой конечного потребления $y_j^{\text{пот}}(t)$, накопления $y_j^{\text{нак}}(t)$, чистого экспорта: $y_j(t) = y_j^{\text{пот}}(t) + y_j^{\text{нак}}(t) + y_j^{\text{э}}(t), j = \overline{1, n}$.

Критерии. Цель развития региона определяется постоянным увеличением благосостояния каждого жителя региона. Поэтому в качестве критерия примем максимум конечного использования каждого вида продукции:

$$\max Y(t) = \{y_j(t), j = \overline{1, n}\} \quad (1)$$

В совокупности $Y(t)$ представляет векторный критерий оптимизации. В целом по региону учитываются агрегированные показатели

ли: $X^{val}(t) = \sum_{j=1}^n x_j(t)$ – валовой региональный продукт;
 $Y^{val}(t) = \sum_{j=1}^n y_j(t)$ – валовое конечное использование.

Ограничения. В модели предусматривается три вида ограничений: балансовые, ресурсные и мощности.

Балансовые ограничения вытекают из анализа межотраслевого баланса.

Валовой объем выпуска производящей отрасли:

$$X_i(t) = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j(t) + y_i(t), \quad i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

где X_i – валовой выпуск продукции i -ой отрасли, $\sum_{j=1}^n a_{ij} X_j(t)$ – промежуточное потребление, a_{ij} – коэффициенты прямых затрат.

Валовой объем выпуска потребляющей отрасли:

$$X_j(t) = \sum_{i=1}^n a_{ij}' X_i(t) + z_j, \quad j = \overline{1, n}, \quad (3)$$

где $z_j(t)$ – денежные затраты для производства продукции j -ой отрасли, включающей в себя заработанную плату, налоги, амортизацию, прибыль и пр.

В матричном виде эти ограничения примут вид:

$$X(t) = AX(t) + Y(t), \quad X(t) = A' X(t) + Z(t), \quad (4)$$

где $A = \{a_{ij}\}$, $i, j = \overline{1, n}$ – матрица прямых затрат. В совокупности уравнения (4) называются моделью Леонтьева «затраты-выпуск» [1].

Ограничения по ресурсам. Обозначим g_{ij} – объемом затрат i -го ресурса на производство единицы продукции j -ой отрасли:

$R = \{r_{ij}\}$, $j = \overline{1, n}$, $i = \overline{1, m}$. В целом ограничения примут вид:

$$RX(t) \leq b(t^0) + \Delta b(t^0 + \Delta t), \quad (5)$$

где $b(t^0) = \{b_i\}$, $i = \overline{1, m}$ – объемы i -го ресурса, имеющегося в распоряжении региона на начальный период планирования $t^0 \in T$;

$\Delta b(t^0 + \Delta t) = b(t^0 + \Delta t) - b(t^0)$ – вектор приращений учитываемых ресурсов в планируемом периоде $(t^0 + \Delta t)$, $\Delta t = 0, 1, 2, \dots, T$.

Ограничения по мощностям определяются как максимально возможные значения объемов производства $X(t)$ по всем видам деятельности, которое лежит в пределах:

$$x_j(t^0) \geq x_j(t) \geq x_j(t^0 + \Delta t), j = \overline{1, n},$$

где $x_j(t^0)$ – объемы производства j -го вида деятельности в t^0 периоде, практически это отчетные данные за период от $(t^0 - 1)$ до t^0 ; Δt – планируемый период времени, как правил один год, $t, (t^0 + \Delta t) \in T$.

Объемы мощностей $x_j(t^0 + \Delta t)$ j -го вида деятельности зависят от:

$x_j^{\text{изн.}}(t^0 + \Delta t)$ – износа оборудования за период $(t^0 + \Delta t)$;

$x_j^{\text{ам.}}(t^0 + \Delta t)$ – амортизационных отчислений, идущих на восстановление мощностей j -го вида деятельности;

$x_j^{\text{ин.}}(t^0 + \Delta t)$ – инвестиций, вкладываемых в увеличение производственных мощностей j -го вида деятельности: инвестиции на уровне фирмы $x_j^{\text{ин.ф.}}(t^0 + \Delta t)$, государственные ассигнования на уровне региона $x_j^{\text{ин.рег.}}(t^0 + \Delta t)$ и государства $x_j^{\text{ин.гос.}}(t^0 + \Delta t)$ в виде «целевых программ»:

$$x_j^{\text{ин.}}(t^0 + \Delta t) = x_j^{\text{ин.ф.}}(t^0 + \Delta t) + x_j^{\text{ин.рег.}}(t^0 + \Delta t) + x_j^{\text{ин.гос.}}(t^0 + \Delta t), j = \overline{1, n}.$$

В совокупности объемы мощностей на планируемый период $(t^0 + \Delta t) \in T$ по j -му виду деятельности равны:

$$x_j(t^0 + \Delta t) = x_j(t^0) + v_j x_j^{\text{ин.}}(t^0 + \Delta t) + v_j x_j^{\text{ам.}}(t^0 + \Delta t) - x_j^{\text{изн.}}(t^0 + \Delta t), j = \overline{1, n}, \quad (6)$$

где v_j – норма инвестиционных затрат, дающих прирост на один руб. мощности j -го вида деятельности. По существу v_j представляет вектор-столбец затрат, которые идут на покупку товаров и услуг – результатов n – видов деятельности, в совокупности дающих увеличение производства (мощности) j -го вида деятельности на один руб. $v_j = \{v_{ij}, i = \overline{1, n}\}$, $j \in n$. В целом по всем видам деятельности $v_j, j = \overline{1, n}$, представляет матрицу норм воспроизводства всех видов деятельности:

$$V = \{v_j = \{v_{ij}, i = \overline{1, n}\}, j = \overline{1, n}\}.$$

Матрица норм воспроизводства V вместе с инвестиционными затратами $X^{\text{ин.}}$: $VX^{\text{ин.}} = \{v_j(x_j^{\text{ин.}}(t^0 + \Delta t) + x_j^{\text{ам.}}(t^0 + \Delta t)), j = \overline{1, n}\}$.

В итоге уравнения межотраслевого баланса (2) примут вид:

$$X_i(t) = \sum_{j=1}^n a_{ij} X_j(t) + \sum_{j=1}^n v_{ij} X^{\text{ин.}}(t + \Delta t) + y_i(t), i = \overline{1, n}, \quad (7)$$

или в матричном виде:

$$X(t) = AX(t) + VX^{mh}(t + \Delta t) + Y(t + \Delta t), \quad (8)$$

где VX^{mh} матрица воспроизводства в регионе. Подобный подход блока инвестиций рассмотрен также в работе [1].

В равенстве (6) величины

$$\Delta x_j(t^0 + \Delta t) = v_j x_j^{mh}(t^0 + \Delta t) + v_j x_j^{am}(t^0 + \Delta t) - x_j^{mh}(t^0 + \Delta t), \quad j = \overline{1, n}, \quad (9)$$

определяют темпы роста мощностей $j = \overline{1, n}$ видов деятельности в натуральных показателях.

Цель развития региональной экономики можно выразить критерием (1) при условии выполнения ограничений (2)–(8), что в совокупности представляет векторную задачу линейного программирования:

$$\text{Opt } F(X, Y) = \{ \{ Y(t^0 + \Delta t) = \{ \max y_j(t^0 + \Delta t), j = \overline{1, n} \}, \quad (10)$$

$$\max Y^{\text{val}}(t^0 + \Delta t) = \sum_{j=1}^n y_j(t^0 + \Delta t), \quad (11)$$

$$\max X^{\text{val}}(t^0 + \Delta t) = \sum_{j=1}^n x_j(t^0 + \Delta t), \quad (12)$$

$$(I - A)X(t + \Delta t) + VX^{mh}(t + \Delta t) \geq Y(t + \Delta t), \quad (13)$$

$$RX(t + \Delta t) \leq b(t^0) + \Delta b(t^0 + \Delta t), \quad (14)$$

$$X(t^0) \leq X(t) \leq X(t^0 + \Delta t), \quad (15)$$

$$Y(t^0) \leq Y(t) \leq Y(t^0 + \Delta t), \quad (16)$$

где (10) – векторный критерий максимизации КС видов деятельности; (11)–(12) – суммарный (валовой) конечный спрос (использование) и выпуск регионального продукта соответственно; (13) – межотраслевые балансовые ограничения с учетом инвестиций; (14) – ограничения по ресурсам; (15) – ограничения по мощностям, где $X(t^0 + \Delta t)$ определяется с учетом инвестиций из (6); (16) – условия, определяющие КС отраслей на планируемый период.

Задача (10)–(16) решается в динамике с периодом планирования, как правило, один год $\Delta t = 0, 1, 2, \dots, T$, алгоритм из [8].

В результате решения получим:

1) точку оптимума $\{X^0(t) = \{x_j^0(t), j = \overline{1, n}\}; Y^0(t) = \{y_j^0(t), j = \overline{1, n}\}\}$ – валовые выпуски $X^0(t)$ и конечное использование $Y^0(t)$ всех отрас-

лей (видов деятельности) региона на период планирования $t \in T$, $Y^0(t)$ является составной частью $X^0(t)$;

2) конечное использование всех отраслей $\lambda_j(y_j^0(t))$, $j = \overline{1, n}$, измеренное в относительных единицах, которое позволяет сравнивать развитие отраслей друг с другом:

$$\lambda_j(y_j^0(t)) = \frac{f_j(y_j^0(t)) - f_j^o}{f_j^* - f_j^o}, j = \overline{1, n},$$

где f_j^* – наилучшее решение задачи (10)–(16) по j -му критерию, f_j^o – наихудшее решение задачи (10)–(16) по j -му критерию;

3) максимальную относительную оценку $\lambda^0(t)$ или гарантированный результат в относительных единицах, который гарантирует что все отрасли, измеренные в относительных единицах $\lambda_j(y_j^0(t))$ в точке оптимума $\{X^0(t), Y^0(t)\}$ равны или больше $\lambda^0(t)$, т. е. $\lambda_j(y_j^0(t)) \geq \lambda^0(t)$, или $\lambda^0(t) \leq \lambda_j(y_j^0(t))$, $j = \overline{1, n}$.

Т. к. критерии (виды деятельности) независимы, то $\lambda^0(t) = \lambda_j(y_j^0(t))$, $j = \overline{1, n}$, для критерия (10), и $\lambda^0(t) \leq \lambda_k(y_j^0(t))$, $k = \overline{1, K}$, [8], точка $\{\lambda^0, X^0, Y^0\}$ оптимальна по Парето.

Построение числовой модели региональной экономики (10)–(16) и моделирование на ее основе показано на примере межотраслевого баланса с отчетными (статистическими) данными за 2004 г.

Список литературы:

1. *Арамянц Т.Г., Власюк Б.А.* Задачи стабилизации развития многоотраслевых макроэкономических систем и разделения управления между уровнями иерархии // *АиТ.* – 2002. – № 1.
2. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
3. *Лексин В.Н.* Новейшая Российская регионалистика: Дальневосточный прорыв (о научно – публицистической деятельности Института экономических исследований ДВО РАН) // *Российский экономический журнал.* – 2006. – № 7–8.
4. *Леонтьев В.В.* Исследование структуры американской экономики. – М.: Госстатиздат, 1958.

5. *Марков Л.С.* Управление эффективностью функционирования региональных высокотехнологических кластеров // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 2.

6. *Машунин Ю.К.* Управление регионом в условиях рыночной экономики. – Владивосток: ИАПУ ДВО РАН, 1992.

7. *Машунин Ю.К., Проскурина Ж.С.* Моделирование развития региона на основе межотраслевого баланса и векторной оптимизации (на примере Приморского края). Методические рекомендации. – Владивосток: ДВГАЭУ, 2004.

8. *Машунин Ю.К.* Теоретические основы и методы векторной оптимизации в управлении экономическими системами. – М.: Логос, 2001.

9. *Минакир П.А.* Экономика регионов. Дальний Восток – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.

10. Региональная статистика / Под ред. Е.В. Заровой, Г.И. Чудилина. – М.: Финансы и статистика, 2006.

11. Стратегическое планирование регионального развития в мировой и российской практике / Под ред. И. Е. Крысина. – Воронеж: ВГУ, 2005.

12. *Шемьен А.* Модели планирования в Норвежской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 1989. – № 3.

13. *Siverto L. Eric.* Information Partnerships Through IMPLAN / National Governors' Association (NGA). – 1990. – www.IMPLAN.com.

Некрасова О.И. (ДВГУПС, г. Хабаровск)

ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА УСЛУГ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

Российский и международный опыт свидетельствует, что невозможно переоценить значимость транспорта для развития всего народнохозяйственного комплекса – от добычи сырьевых ресурсов до создания высокотехнологических производств. Социально-экономический подъем и необходимость усиления позиций России на международном рынке ставят перед железными дорогами новые масштабные государственные задачи по обеспечению опережающего развития инфраструктуры для перехода страны на инновационный путь развития, требующие качественно новых подходов к модернизации и обновлению железнодорожного транспорта [3].

Отставание объемов перевозок от объема промышленного производства основных видов товаров, перевозка которых осуществляется преимущественно железнодорожным транспортом, в значительной степени вызванное недостаточным качеством предоставляемых услуг, в том числе неудовлетворительным состоянием подвижного состава, влечет за собой необходимость преобразований на железнодорожном транспорте.

Развитие на железнодорожном транспорте конкурентного сектора грузовых перевозок является естественной реакцией на изменение внешней рыночной среды. Образование компаний-перевозчиков на железнодорожном транспорте напрямую связано с этим воздействием, а развитие деятельности таких компаний создаст реальные предпосылки для появления новых видов услуг на рынке грузовых железнодорожных перевозок и новые формы взаимодействия с другими видами транспорта [2].

Создание и стимулирование конкуренции в сфере грузовых железнодорожных перевозок – одна из главных целей проведения структурной реформы на железнодорожном транспорте [11]. Формирование конкурентных сегментов на железнодорожном транспорте возможно только тогда, когда на рынке железнодорожных транспортных услуг будут работать компании, составляющие полноценную конкуренцию по всему спектру услуг по перевозке грузов – от оформления документов до выдачи груза, включая предоставление локомотивной тяги и несения ответственности за доставку груза. Однако на практике формирование конкурентного сектора транспортных услуг происходит за счет развития деятельности так называемых операторских компаний.

Зарождение операторского бизнеса началось в 90-х гг. XX в. – для обслуживания отдельных отраслей промышленности. В этот период обострился дефицит вагонов, вызванный трудностями государства, а в частности Министерства путей сообщения (МПС), осуществлять возрастающие объемы грузовых перевозок (так, в конце 90-х гг. прошлого столетия МПС приобретало не более 1557 вагонов, хотя в 80-х гг. этот показатель был почти в 10 раз выше и составлял 17 000 вагонов в год). Вследствие недостаточного количества подвижного состава предприятия-грузоотправители несли убытки и выплачивали неустойки за невыполнение контрактов.

Проблему дефицита подвижного состава крупные промышленные предприятия (нефтяные, металлургические, химические и другие) начали решать путем формирования собственного парка подвижного состава [13].

Определение оператора подвижного состава впервые было представлено в федеральном законе «О железнодорожном транспорте в Российской Федерации» [10]. В соответствии с вышеуказанным законом, оператор железнодорожного подвижного состава – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие вагоны, контейнеры на праве собственности или ином праве, участвующие на основе договора с перевозчиком в осуществлении перевозочного процесса с использованием указанных вагонов, контейнеров. Таким образом, основной характеристикой операторских

компаний является наличие собственного подвижного состава, причем не только вагонов, но и локомотивов.

В последние годы динамичный рост перевозок в целом по сети обеспечивался в основном за счет увеличения объемов перевозок в частных вагонах, не принадлежащих ОАО «РЖД». В итоге за период 2003–2008 гг. доля парка грузовых вагонов, принадлежащих ОАО «РЖД», снизилась с 76,1% до 55,7%, и соответственно, доля частного парка возросла в 2,5 раза – с 23,9% до 44,3% (рис. 1).

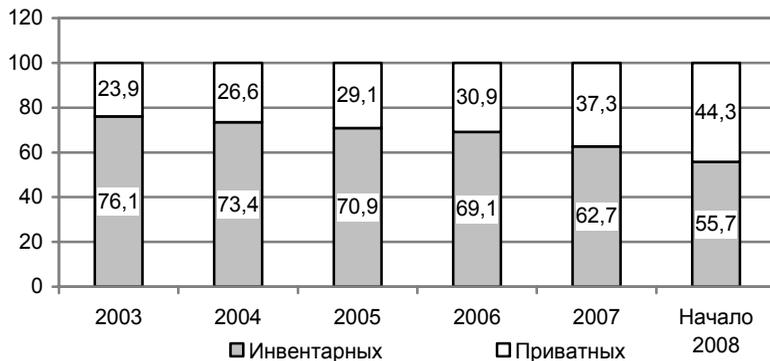


Рис. 1. Динамика структуры парка грузовых вагонов российской принадлежности, в %

Источник: материалы ОАО «РЖД», 2008.

По состоянию на 1 октября 2008 г. парк частных грузовых вагонов составляет 555 тысяч единиц, из них 171 тысяча или 30,8% – вагоны дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД», а 384 тысячи – других российских собственников [3].

В то же время существует ряд проблем, связанных с увеличением доли частного подвижного состава в общем парке грузовых вагонов.

1. Разобщенность целей ОАО «РЖД» и частных компаний. Основной задачей ОАО «РЖД» как публичного перевозчика является в первую очередь обеспечение экономики государства в железнодорожных перевозках. В связи с этим перевозчик направляет свою деятельность, прежде всего, на технологическую эффективность использования вагонного парка. Основной целью владельца частного подвижного состава является извлечение максимальной финансовой выгоды от использования вагона [3]. В настоящее время операторы подвижного состава доминируют в наиболее прибыльных сегментах грузовых перевозок (рис. 2).

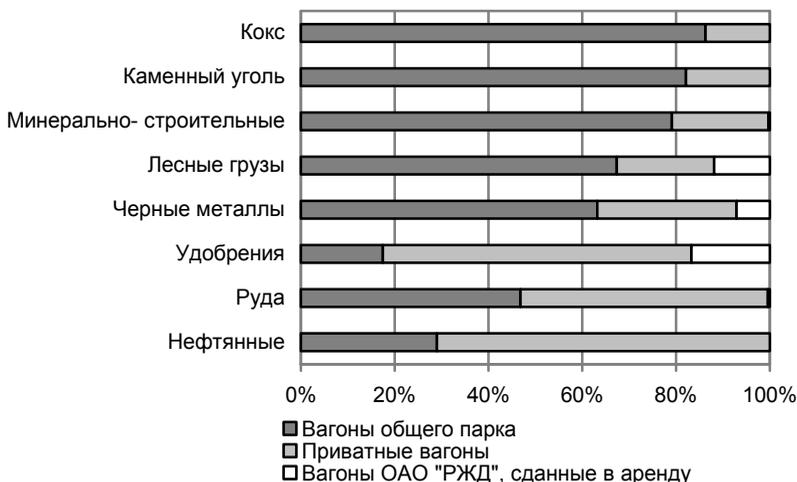


Рис. 2. Доля перевозимых грузов по принадлежности подвижного состава, %

2. Значительное количество собственников вагонов, несовершенство принципов управления малыми парками. Количество владельцев подвижного состава к 2008 г. достигло 2292. С учетом ДЗО ОАО «РЖД» операторов подвижного состава можно классифицировать по величине парка, находящегося в управлении компании на пять групп. Величина парка подвижного состава и их доля в общем числе частного подвижного состава, функционирующего на рынке грузовых перевозок, представлена на рисунке 3.

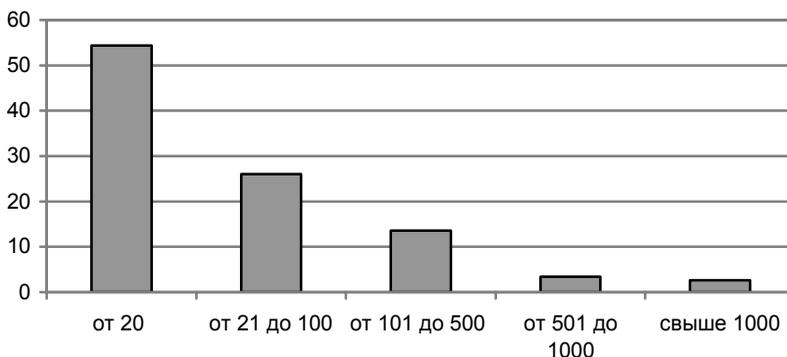


Рис. 3. Структура компаний по числу вагонов, находящихся в собственности, %

При этом существующие на сегодняшний день тарифные, нормативно-правовые и технологические принципы управления приватным парком приводят к появлению серьезных проблем в эксплуатационной работе, связанные с организованными операторскими компаниями массовыми скоплениями парка порожних приватных вагонов на отдельных полигонах сети.

3. Различие экономических условий использования вагонов парка ОАО «РЖД» и вагонов других собственников. Важным инструментом регулирования экономических взаимоотношений внутри отрасли являются тарифы на перевозку грузов.

В 2003 г. был принят прецедент 10-01 «Тарифы за перевозку грузов и услуги инфраструктуры, выполняемые Российскими железными дорогами». С целью создания конкурентных условий в сфере железнодорожных перевозок грузов впервые тариф разделен на две составляющие: за использование инфраструктуры и локомотивной тяги железных дорог и за использование вагонов железных дорог [13].

В отличие от операторских компаний, которые могут гибко подходить к формированию тарифов на транспортировку грузов, ОАО «РЖД» полностью лишено такой возможности. Компания обязана жестко придерживаться ставки тарифов, установленных Федеральной службой по тарифам (ФСТ). В итоге государственная компания ОАО «РЖД» часто проигрывала в конкуренции и независимым компаниям и другим видам транспорта [3].

В июле 2007 г. было создано 100%-е дочернее общество ОАО «РЖД» – ОАО «Первая грузовая компания» (ОАО «ПГК»). Грузовая компания, как считают в ОАО «РЖД», будет работать на рынке на тех же условиях, что и частные операторы, поскольку получила возможность самостоятельно устанавливать рыночную цену на услуги по предоставлению вагонов для перевозки грузов [4].

4. Дефицит по отдельным типам вагонов. Для обновления и активного расширения парка необходимо приобретать более 80 тысяч вагонов в год, а промышленность не готова к таким масштабам поставок. К тому же при сложившейся цене на грузовой вагон, (например, по полувагону она в отдельных случаях превышает 100 тыс. долл.), коммерческая эффективность покупки существенно снижается, т. к. сроки их окупаемости достигают 15–20 лет.

Таким образом, анализ рынка железнодорожных транспортных услуг, позволяет выявить основные проблемы, связанные с развитием конкуренции. В настоящее время, на рынке грузовых железнодорожных перевозок, кроме ОАО «РЖД» присутствуют и другие собственники подвижного состава. ОАО «РЖД» и операторские компании должны являться не только конкурентами, но и партне-

рами в вопросах разработки эффективных технологий перевозок, а также пополнения вагонного парка отрасли, так как это позволит повысить рентабельность и эффективность функционирования железнодорожного транспорта в рыночных условиях. Также это позволит вывести железнодорожный транспорт на тот уровень, который бы обеспечил не только его привлекательность для частных инвесторов, но и успешно решать основную задачу – полное удовлетворение населения в перевозках грузов и пассажиров.

Список литературы:

1. *Бабаев С.М.* Конкурентная среда в грузовых перевозках: сегодня и завтра // Экономика. – www.raexpert.ru.

2. *Бельницкий Д.С.* Характеристика рынка транспортных компаний в системе ОАО «РЖД» // Транспорт: наука, техника, управление. – 2008. – № 1.

3. Взаимодействие ОАО «РЖД» и операторов в условиях либерализации рынка железнодорожных перевозок // Круглый стол. – www.businessdialog.ru.

4. *Гурьев А.* Рынок встречает ПГК: ожидания и опасения // РЖД-партнер. – 2007. – № 20.

5. *Давыдов Г.Е.* Реформирование железнодорожного транспорта Российской Федерации в аспекте развития конкуренции // Бюллетень транспортной информации. – 2008. – № 3.

6. Классификация операторских компаний / Д.С. Бельницкий, А.Ф. Котляренко, П.В. Куренков, А.Б. Калатинская // Бюллетень транспортной информации. – 2007. – № 9.

7. Концепция структурной реформы Федерального железнодорожного транспорта // РЖД-Партнер. – 1998. – № 1.

8. *Липидус Б.М.* Методическое обеспечение рыночных механизмов экономического управления на железнодорожном транспорте: монография / Б.М. Липидус, Д.А. Мачерет, А.В. Рышков. – М: МЦФЭР, 2007.

9. *Мазо Л.А.* Организация рационального рынка перевозок // Экономика железных дорог. – 2005. – № 10.

10. О железнодорожном транспорте РФ: Федеральный закон № 18-ФЗ от 10.01.2003. – М., 2003.

11. О программе структурной реформы на железнодорожном транспорте: Постановление от 18 мая 2001 г. № 384. – М., 2001.

12. Устав железнодорожного транспорта РФ: Федеральный закон № 17-ФЗ от 24 декабря 2002 года, с изм. от 10.01.2003. – М., 2003.

13. *Хусаинов Ф.И.* Определение экономической эффективности создания и функционирования операторской компании // Железнодорожный транспорт. – 2005. – № 4.

Новицкий А.А. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

НАЦИОНАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ¹

Национальные и региональные аспекты проблемы эффективности энергосбережения. Со времен нефтяных кризисов 1970-х гг. энергосбережение является приоритетным направлением национальной экономической политики многих развитых стран. Это привело к существенному снижению энергоемкости валового внутреннего продукта в этих странах. В результате, в 1973–2004 гг. энергоемкость ВВП Японии снизилась на 35%, США – на 85%, группы стран ОЭСР – на 56% (рис. 1).

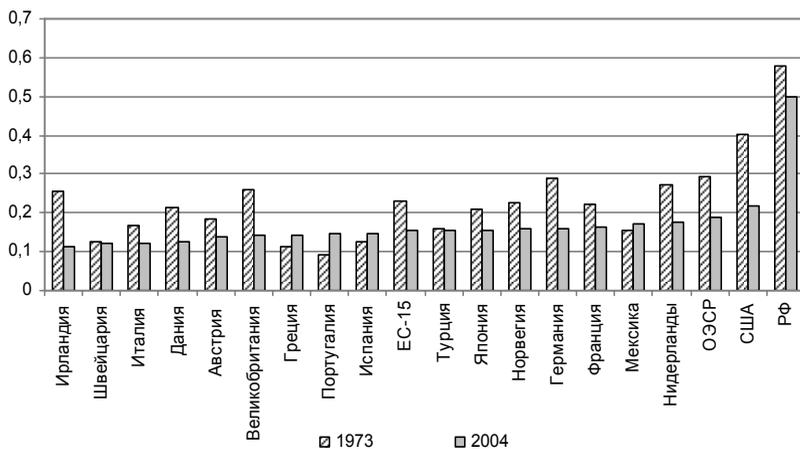


Рис. 1. Сравнение энергоемкости ВВП стран ОЭСР по потреблению первичных ТЭР в 1973–2004 гг. (по паритету покупательной способности, в долларах 2000 г.), тнэ/1000 долл.*

Примечание: * для Российской Федерации приведены значения энергоемкости за 1990 и 2004 гг.

Источник: [5].

В последнее время и в Российской Федерации энергосбережение провозглашается в качестве приоритета экономического развития, го-

¹ Работа подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований ООН № 09-I-ООН-01.

ворится о необходимости создания соответствующей институциональной инфраструктуры. В «Концепции социально-экономического развития России до 2020 г.» задана цель снизить энергоёмкость экономики на 40%.

Однако, если в Японии высокая зависимость от импорта энергоресурсов и высокие цены на энергию рассматриваются как источник рисков для энергетической и экономической безопасности, то для России, обеспеченной собственными энергоресурсами, эти факторы имеют гораздо меньший масштаб, и основным мотивом энергосбережения являются проблемы более глобального характера (исчерпаемость энергоресурсов, загрязнение окружающей среды и др.), а также вопросы конкурентоспособности национальной экономики в мире. Учет этих факторов позволяет считать, что рыночные цены не полностью отражают реальные издержки, которые несет общество в результате производства и потребления энергии. Однако для реального сектора экономики, энергосбережение должно отвечать критериям экономической эффективности. Экономически эффективная часть потенциала энергосбережения может быть представлена графически (рис. 2).

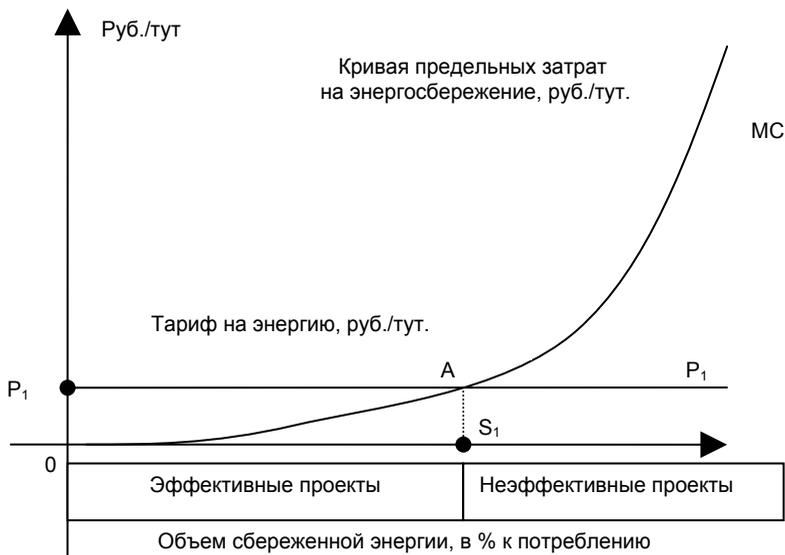


Рис. 2. Экономическая эффективность энергосбережения

Экономически эффективная часть потенциала энергосбережения определяется пересечением кривой предельных затрат на единицу сэкономленной энергии с линией цены на энергию. Параболическая форма кривой может быть выведена на основе эмпирического опыта. На начальном этапе экономия энергии может быть достигнута за счет реализации беззатратных и малозатратных мероприятий. Однако, в дальнейшем, предельные затраты существенно возрастают, что требует серьезных капитальных инвестиций, связанных с заменой производственных мощностей.

Таким образом, для создания или усиления экономических стимулов к энергосбережению могут использоваться две основных группы мер.

1. Введение стандартов энергоэффективности, налогов на потребление энергии и топлива, ограничений на выбросы CO₂ и т. д. Такие меры по сути повышают реальную стоимость энергии для потребителей, что создает рыночные стимулы для инвестирования в энергосбережение.

Повышение цены на энергию или прямые административные ограничения на объем энергопотребления приводят к замещению энергии капиталом (инвестиции в энергосбережение), и снижению уровня энергопотребления. Возможности такого замещения (его эластичность) зависят от многих параметров экономической системы, и в частности от параметров, определяющих стоимость инвестирования в энергосберегающие проекты (процентной ставки, доступности кредитных ресурсов, институциональной среды, транзакционных издержек и др.).

Однако, когда возможности замещения энергии капиталом отсутствуют или исчерпаны, вступает в действие комплементарность капитала и энергии. Таким образом, ограничение энергопотребления будет также означать ограничение уровня использования капитала, что в свою очередь будет негативно влиять на выпуск и экономический рост.

2. Создание экономических стимулов путем субсидирования затрат на энергосбережение. Такие меры снижают предельные затраты на сбережение энергии, что делает экономически эффективной дополнительную часть потенциала энергосбережения.

Применение этих двух групп мер позволяет повысить энергоэффективность в реальном секторе экономики и снизить энергопотребление при прочих равных. Таким образом, политика энергосбережения представляет собой комбинацию мер из представленных двух групп, и задачей является выбор их оптимального соотношения для каждой страны и, в частности, выбор величины надбавки к цене на энергию.

По некоторым оценкам, в США совокупный эффект экономии от программ энергосбережения составляет более 362 млн т/год, то есть более 10% от валового потребления энергии в США в 2002 г. [4]. Более 70% этой экономии было достигнуто за счет введения стандартизирующих мер: стандартов расхода топлива для автомобилей (CAFE), стандартов энергопотребления для бытовых приборов, стимулированию распространения систем когенерации (PURPA). В то же время меры по субсидированию (программы управления спросом, программы поддержки герметизации и т. д.) внесли относительно небольшой вклад в общий результат.

В настоящее время в Государственной думе Российской Федерации принят в первом чтении и проходит дальнейшее обсуждение новый законопроект «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» [2]. В его основе лежит введение стандартов энергоэффективности по широкому спектру энергопотребляющих процессов и оборудования. В то же время, отсутствие в законе конкретных механизмов финансово-экономической поддержки или субсидирования энергосберегающих мероприятий вызвало острую критику.

Определенный опыт в субсидировании затрат на энергосбережение накоплен в Хабаровском крае. С 2004 г. в Хабаровском крае действует так называемый «тариф экономического развития» (ТЭКР), который позволяет частично компенсировать крупным предприятиям промышленности и жилищно-коммунального хозяйства расходы на энергосберегающие предприятия, путем предоставления льготных тарифов на электрическую и тепловую энергию [1].

Основными принципами этого механизма являются следующие:

- ТЭКР представляет собой классический вариант субсидии, не требующий возврата средств;
- ежегодный фонд средств формируется за счет общественного налога в форме повышенных тарифов на энергию и в дальнейшем распределяется между получателями ТЭКР;
- применяется принцип софинансирования: доля компенсации не может превышать 70% от общей суммы расходов энергосберегающего проекта.

В 2004–2008 гг. в рамках механизма тарифа экономического развития поддержку получили более 60 проектов и программ на сумму более 1 млрд руб., в том числе 580 млрд руб. за счет средств ТЭКР (табл. 1).

Таблица 1

Накопленный экономический эффект от энергосберегающих мероприятий, финансируемых за счет средств ТЭКР (в ценах 2004 г.)**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008*	Всего
Объем инвестиций, млн руб.	86,3	195	243,5	193	363,8	1081,6
Объем ТЭКР, млн руб.	25	148,9	135,2	166,8	103,8	580
Экономия, млн руб.	14,8	65,8	96,8	108	125,1	410,5
Экономия, млн кВт·ч	2,1	6,8	27	35,1	44,8	115,9
Экономия, тыс. Гкал	4,8	8,1	10,8	13,1	33,1	70

Примечания. * 2008 г. по состоянию на 1.06.08. ** В качестве дефлятора ВРП использованы фактические значения для ВРП Хабаровского края. Для 2008 г. использовано значение дефлятора 1,13.

Источник: рабочие материалы Министерства топлива и энергетики Хабаровского края.

В качестве основного показателя общественной эффективности механизма ТЭКР рассмотрим альтернативные издержки на строительство новых генерирующих мощностей. В 2004–2008 гг. из числа проектов получивших поддержку ТЭКР, в проекты, связанные с экономией электрической энергии было инвестировано около 420 млн руб. (из них 330 млн руб. – за счет средств ТЭКР). Накопленная текущая экономия в 45 млн кВт·ч в год, при средней продолжительности потребления 5000 часов в год, будет соответствовать строительству 9 МВт мощности. Таким образом, стоимость экономии 1 МВт мощности составила 46,7 млн руб. (в том числе за счет средств ТЭКР – 36,7 млн руб.)¹. Очевидно, что эти затраты не ниже, чем стоимость строительства 1 МВт мощности, рассчитанная на основе существующих проектов строительства ТЭЦ, ГЭС и ПГУ (табл. 2).

¹ В целом по представительной выборке предприятий промышленности и транспорта Хабаровского края в 2003–2007 гг. в проекты, связанные с экономией электрической энергии было инвестировано более 1,1 млрд руб. в постоянных ценах 2004 г. При этом накопленная текущая экономия составляет порядка 145 млн кВт·ч в год, что при продолжительности потребления 5000 часов в год соответствует строительству 29 МВт мощности. Стоимость экономии 1 МВт мощности, таким образом, составила 38 млн руб.

Стоимость строительства 1 МВт генерирующей мощности

Проект	Стоимость 1 МВт, млн руб.
ТЭЦ (по 5 проектам)	18–37 (средн. 33)
ГЭС (по 4 проектам)	14–78 (средн. 25)
ПГУ (по 2 проектам)	11–46 (средн. 45)

Источник: [3].

Анализ инвестиций в энергосбережение предприятиями промышленности и транспорта Хабаровского края в 2007 г. показал, что высокую эффективность имеют малозатратные мероприятия. В 2007 г. только за счет осуществления беззатратных и малозатратных мероприятий была получена экономия более 100 млн руб., что составляет около 43,6% всей полученной экономии в 2007 г. При этом для получения этого эффекта потребовалось всего 6 млн руб., что составляет лишь 0,6% от общего объема инвестиций.

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Возможности для реализации потенциала энергосбережения и оптимальная комбинация мер государственной политики зависят от характера кривой предельных издержек на единицу сэкономленной энергии и положения точки, в которой эта кривая пересекается с линией цены на энергию.

2. Как показывает опыт энергосбережения за рубежом и в Хабаровском крае, кривая предельных затрат на единицу сэкономленной энергии имеет параболическую форму. На начальном этапе реализации потенциала энергосбережения высокую эффективность имеют беззатратные и малозатратные мероприятия, однако в дальнейшем предельные издержки на экономию единицы энергии значительно возрастают, что требует серьезных капитальных инвестиций в энергосбережение.

3. Для Хабаровского края субсидирование инвестиций в энергосбережение за счет общественного налога не является эффективным, поскольку это не дает преимуществ по сравнению с вложением средств в строительство новых генерирующих мощностей.

4. В отличие от Японии, США и стран Европы, демонстрирующих успехи в снижении энергоемкости ВВП, в России цены на энергию недостаточно высоки, чтобы стимулировать потребителей к сбережению энергии. Поэтому, если целью государственной политики является энергосбережение, эффективной мерой будет введение административных ограничений, повышающих реальные цены на энергию.

Список литературы:

1. Об утверждении временного порядка предоставления и использования средств, предусмотренных на финансирование энергосберегающих мероприятий потребителей электрической энергии филиала «Хабаровскэнергосбыт» открытого акционерного общества «Дальневосточная Энергетическая Компания» и потребителей тепловой энергии филиала «Хабаровская Теплосетевая Компания» открытого акционерного общества «Дальневосточная Генерирующая Компания»: Постановление губернатора Хабаровского края от 06 мая 2004 г. № 121 в ред. от 25.06.2007. № 91 и от 15.10.2007. № 146.
2. Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности: Проект Федерального закона. Материалы сайта ЭнергоСовет.ру. – <http://www.energosoвет.ru/npb.php?id=6>.
3. Проект долгосрочного социально-экономического развития востока России. Дальневосточный международный экономический форум. Хабаровск. 5–6 октября 2006 г.
4. *Broadstock D., Hunt L., Sorrel S.* Review of Evidence for the Rebound Effect Technical Report 3: Elasticity of substitution studies / UK Energy Research Centre. Working paper. – 2007.
5. Energy Balances of OECD Countries / International Energy Agency. – 2006.
6. Experience with Energy Efficiency Policies and Programmes in IEA Countries Learning from the Critics / International Energy Agency. – 2005.
7. *Geller H., Harrington P., Rosenfeld A.H., Tanishima S., Unander F.* Policies for increasing energy efficiency: Thirty years of experience in OECD countries // Energy Policy. – 2006. – Vol. 34.
8. *Greening L.A., Green D.L., Difiglio C.* Energy efficiency and consumption – the rebound effect – a survey // Energy Policy. – 2000. – 28(6–7).
9. *Howarth R.* Energy efficiency and economic growth // Contemporary Economic Policy. – Oct 1997. – 15, 4.
10. *Saunders H.D.* A view from the macro side: rebound, backfire, and Khazzoom–Brookes. Energy Policy. – 2000. – № 28.

Олонцев С.О. (АмГУ, г. Благовещенск)

МЕХАНИЗМ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ: МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ПОСРЕДНИКА

За минувший период самостоятельной деятельности на внешних рынках многие отечественные предприятия и объединения в регионах при остром дефиците квалифицированных специалистов по внешней торговле были вынуждены обратиться к помощи спе-

циализированных независимых фирм, выступающих в качестве внешнеторговых посредников. Этому процессу в России в решающей степени способствовал переход ее экономики к рыночной системе.

Период рыночных преобразований в российских приграничных регионах сопровождался бурным развитием внешнеторговых посреднических операций. В 1990-х гг. этот процесс носил стихийный характер, в основном в форме мелкой челночной торговли. На современном этапе сформировался устойчивый класс мелких и средних коммерческих предприятий, основной деятельностью которых является осуществление экспортно-импортных посреднических операций.

Тенденции развития внешней торговли Амурской области.

Экономика Амурской области в большей степени отличается развитием торговых отношений, чем промышленного сектора. Сотрудничество региональных посреднических фирм и их зарубежных партнеров ведется с самого начала либерализации ВЭД в России и характеризуется устоявшимися дружескими торговыми отношениями. В этих условиях внешнеэкономическая деятельность внешнеторговых посредников начала приобретать новые формы организации, характерные только для данного приграничного региона.

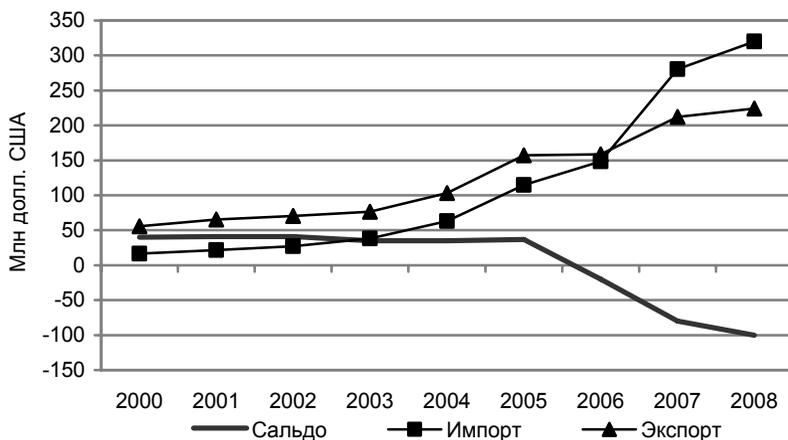


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта Амурской области

Внешнеторговые посредники занимают важное место во внешней торговле региона, так как конъюнктурные изменения в этой сфере оказывают существенное влияние на внешнеторговый баланс и в целом на экономику региона. Так, согласно оперативным данным Амурского отдела статистики, внешнеторговый оборот области за январь-сентябрь 2008 г. составил 544,1 млн долл. США и по сравнению с 2007 г. увеличился на 10 %, в том числе отмечается как прирост экспорта на 5%, так и импорта на 14,2% [1].

За весь постсоветский период в 2007 г. впервые сальдо платежного баланса области стало отрицательным. Это произошло вследствие того, что темпы прироста импорта последние несколько лет обгоняли темпы прироста экспорта. В тоже время при возрастающей динамике рассматриваемых показателей наблюдается изменение их структуры. Наиболее значительные изменения происходят в структуре импорта, так по категории «машины, оборудование и транспортные средства» объемы импорта в 2007 г. возросли в 3,7 раза, а в январе-сентябре 2008 г. еще на 21% [1]. Наибольшая доля импортных поступлений (93,1%) в 2008 г. приходилась на Китай (в 2007 г. – 93,4%) [1].

Приобретающие машинно-техническую продукцию амурские предприятия, как правило, выступают в роли внешнеторговых посредников, в целях реализации данной продукции в экономически развитые регионы страны с высоким уровнем спроса на китайскую технику. Причем наблюдается не только рост объемов торгово-посреднических операций, количество самих торговых посредников также возрастает, так за 2007 г. в Благовещенске было образовано более 40 оптово-розничных компаний, основной деятельностью которых – торговля автотранспортными средствами и другой машинно-технической продукцией [1].

В силу происходящих изменений во внешнеэкономической деятельности, необходима разработка механизмов регулирования деятельности торговых посредников, что требует более глубокого изучения особенностей функционирования таких посредников на внешнем рынке и способов организации их торговой деятельности.

Формы организации торгово-посреднических операций в Амурской области. В Китае практически ни одна торговая сделка не обходится без посредников, так и русско-китайское сотрудничество характеризуется большим количеством торгово-посреднических связей. Российские торгово-посреднические фирмы, как правило, заказывают товары в Китае не напрямую на заводе, а через китайские приграничные посреднические фирмы. Отметим, что китайские приграничные торгово-посреднические компании в качестве вознаграждения имеют право на возврат себе части НДС (13%) при

экспорте определенных групп товаров, в частности машинно-технической продукции.

В идеале предполагается, что в международной торговой сделке на 70% участвует капитал посреднической фирмы и на 30% капитал конечного покупателя, полученный в качестве предоплаты. Для ведения своей хозяйственной деятельности посредническим фирмам необходимо вкладывать собственные средства в перепродаваемый товар, эти средства и являются основой деятельности таких фирм. Тогда каким же образом амурским предпринимателям удастся привлечь такое количество машинно-технической продукции, так чтобы повысить объемы ее ввоза за один год возросли практически в 4 раза? Это объясняется тем, что в обороте также задействованы собственные средства китайского внешнеторгового посредника.

Следует отметить, что такая схема может использоваться только при наличии долгосрочных доверительных отношений между контрагентами сделки. На практике партнеры в ходе торговых переговоров определяют степень участия капитала каждого из контрагентов сделки, т. е. возможна оплата не в полном размере, а в рассрочку после получения оплаты от конечного покупателя.

В стандартном случае посредник извлекает свою прибыль путем завышения цены приобретения товара с учетом понесенных расходов на сумму своей комиссии. Однако как уже было отмечено, китайские приграничные внешнеторговые фирмы возвращают часть НДС при экспорте машинно-технической продукции, при этом в некоторых случаях китайские компании идут на уступку части возвращенного налога в пользу российского партнера, что является резервом снижения цены реализации и средством конкурентной борьбы. Этим объясняется такой низкий уровень цен на продукцию, реализуемую внешнеторговыми посредниками в регионе.

Методологические подходы к определению максимальной прибыли торгового посредника и оптимизации его ВЭД. Внешнеторговые посреднические предприятия региона в поисках оптимального способа организации своей посреднической деятельности, решают для себя две задачи. Первая – оптимизация доли участия собственного капитала при совершении сделки, вторая – оптимизация получения прибыли путем формирования структуры ее источников (рис. 2, 3).

Согласно условиям первой задачи посредник стремится сократить степень участия своего капитала за счет использования средств покупателей и зарубежных посредников. При этом ему необходимо учитывать, что высокий размер предоплаты может от-

пугнуть покупателей. Что касается участия капиталов зарубежных компаний, то это определяется в ходе торговых переговоров. При этом российский посредник заинтересован в том, чтобы снизить долю участия своего капитала в совершении сделки, соответственно за счет повышения долей покупателя и зарубежных контрагентов. При этом ему необходимо соблюдать следующее условие: объем поставок должен быть равен объему продаж, тогда товар не будет задерживаться на складе, т. е. хозяйственная деятельность посредника будет сбалансированная.

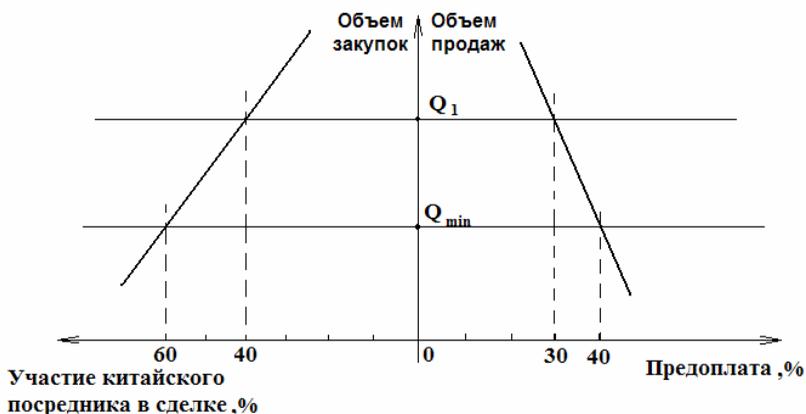


Рис. 2. Зависимость объемов продаж и объемов закупок от размера предоплаты и доли участия капитала зарубежного посредника в сделке

Решение задачи сводится к поиску такого значения Q объемов продаж, при котором прибыль посредника будет максимальной. Если предположить, что прибыль компании достигает своего максимума в точке Q_1 , то посреднику необходимо будет установить такой размер предоплаты, при котором объемы продаж составят Q_1 , и в ходе ведения деловых переговоров с зарубежными партнерами определить долю их участия в таком размере, при котором они согласятся поставить Q_1 объемов продукции. Это и будет оптимальным решением первой задачи.

Согласно условиям второй задачи внешнеторговый посредник стремится к максимизации своей прибыли, которая представляет собой сумму торговой наценки и доли в разделе НДС. Также необходимо условие внутривозвращенного равновесия компании, где объемы продаж равны объемам поставок. Источники пополнения

прибыли – величины взаимобратные, в этом и заключается сложность оптимизации их структуры.

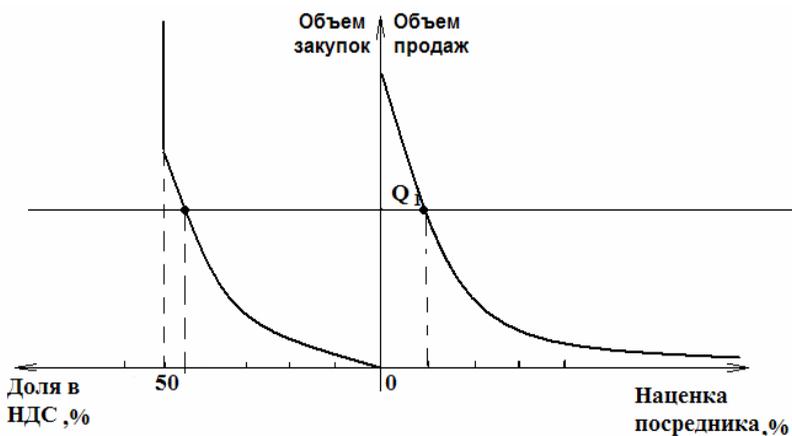


Рис. 3. Зависимость объемов продаж и поставок от величины торговой наценки и доли посредника в НДС

Посредник определяет для себя максимальную прибыль, которую предполагает получить, затем, находит оптимальный объем продаж и соответственно долю собственного участия в капитале сделки. Если же при данных объемах продаж доля участия собственного капитала оказывается неприемлемой, то посредник может пойти обратным способом решения, сначала определив для себя оптимальный размер собственного участия в капитале сделки, а затем соответственно оптимальный размер продаж, величину торговой наценки и уступку в НДС.

В результате проведенного исследования выяснено, что принципиальной особенностью внешнеторговых сделок между посредниками в российско-китайских приграничных регионах является то, что товар отправляется в Россию вперед оплаты. Это объясняет стремительный рост объемов импорта, в частности машинно-технической продукции, за последние два года в области. Однако утверждение, что российские внешнеторговые посредники не вкладывают собственных средств во внешнеторговые сделки, а действуют лишь за счет средств контрагентов и клиентов, больше исключение, чем правило. В реальности партнеры в зависимости от объемов поставок определяют долю участия каждого в капитале сделки. Тем не менее, операции по поставкам в частности машинно-технической продукции выгодны не только российским, но и

китайским предпринимателям, поэтому они готовы финансировать часть этих сделок, также в целях повышения объемов продаж китайские посредники согласны уступать своим российским партнерам часть возвращенного НДС при экспорте. Таким образом осуществляется экспортная стратегия китайских фирм по продвижению товаров за границу. Если рассмотреть глубже данный механизм продвижения китайских товаров, то можно предположить, что китайские приграничные посредники также не являются основной движущей силой, т.к. это в большей степени выгодно самим китайским заводам-производителям, а китайские посредники лишь инструмент легализации данной стратегии.

Список литературы:

1. Статистические данные по Амурской области на 1 декабря 2007 г. // Амурстат. – 02.01.2008. – <http://www.stat.amur.com>.

Плешкова Т.Ю. (ВГУЭС, г.Владивосток)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ВУЗОМ В РАМКАХ «СТЕЙКХОЛДЕРСКОЙ» КОНЦЕПЦИИ

Необходимость поиска эффективных механизмов стратегического управления, разработки научно-обоснованных направлений и конкретных рекомендаций, адекватных современным условиям функционирования высшей школы России, не вызывает сомнений.

В тоже время подходы, методы, инструменты стратегического управления вузами в большей части заимствованы из бизнес-среды и были разработаны в свое время с позиций неоклассической концепции фирмы.

Законодательное отнесение вуза к некоммерческой организации не предполагает не только максимизацию прибыли вузом, но даже ее получение. Возникает необходимость поиска инструментов стратегического управления вузом среди других парадигм и концепций современной экономики.

В настоящее время в экономической науке можно выделить три одновременно сосуществующие основные теоретические парадигмы: концепция неоклассики, парадигма институциональной экономики и эволюционная парадигма. В последние годы также активно развивается системная парадигма, основанная на интеграции неоклассической, институциональной и эволюционной концепций [4]. В свою очередь существуют три основных варианта концепции предприятия в развитой экономике: неоклассическая,

агентская (акционерная), «стейкхолдерская» (теория заинтересованных сторон) [3].

В рамках «стейкхолдерской» концепции действия фирмы зависят от широкого множества заинтересованных сторон (потребители, поставщики, акционеры, управляющие, работники и др.). Концепция предполагает принятие решений, исходя из необходимости удовлетворения разнонаправленных запросов этих стейкхолдеров.

Исходя из двойственного положения вуза, которое заключается в необходимости удовлетворять как социальным (государственным), так и рыночным требованиям можно сделать выбор в пользу стейкхолдерской концепции.

В современной трактовке стейкхолдеры являются не просто «группами и лицами, затрагиваемыми деятельностью фирмы» [6], а «вкладчиками» определенного типа ресурса. Акционеры (учредители) привносят в фирму «складочный» (уставной) капитал. Работники вносят в фирму «человеческий капитал». Потребители, добровольно обменивая товары и услуги фирмы на деньги, служат для фирмы источником оборотного капитала. Наконец, во многих сферах российского (и не только российского) бизнеса существование фирмы практически невозможно без «административного ресурса» [1].

Таким образом, отношения заинтересованных сторон с организацией выстраиваются вокруг ресурсного обмена, поскольку каждая заинтересованная сторона стремится создать собственную ресурсную базу, которая наилучшим образом соответствовала бы ее целям [5]. В этом плане теория заинтересованных сторон имеет большой потенциал для исследования процессов формирования, как ресурсной базы, так и ее трансформации в стержневые компетенции фирмы [2].

Одной из основных проблем теории заинтересованных сторон является решение вопроса о том, как удовлетворить разнонаправленные и зачастую противоречивые запросы всех стейкхолдеров организации.

По нашему мнению, в качестве критерия удовлетворения запросов стейкхолдера может выступать сбалансированность отношений между ним и организацией. Соответственно можно считать, что при сбалансированных отношениях организации с каждым из ее стейкхолдеров, запросы последних достаточно хорошо удовлетворены.

Сбалансированность – это такое состояние, в котором ни у организации, ни у заинтересованной стороны нет желания что-то кардинально менять в сложившихся отношениях. А если нет желания что-то изменить, значит, запросы достаточно хорошо удовлетворены.

Чтобы сбалансировать отношения, необходимо понять из чего они складываются, когда возникает желание отношения изменить и как можно повлиять на отношения.

По мнению Г.Б. Клейнера среда, окружающая каждого экономического субъекта состоит из трех систем: система институтов, система интересов и система ожиданий. «Общественные институты как внешние по отношению к каждому конкретному субъекту «правила игры» определяют сферу возможностей для данного агента. В соответствии с системой социально-экономических интересов, психологическими и поведенческими особенностями субъекта он оценивает информацию, которой обладают другие субъекты об этих правилах, интересах, особенностях, а также о внешней среде. Такая оценка формирует систему ожиданий реакции внешних субъектов на те или иные действия агента. Таким образом, для функционирования конкретного объекта институты играют роль общих структурирующих среду ограничений; собственные интересы агента определяют целевые установки действий; ожидания задают конкретные рамки поиска действий на базе предсказания границ («коридора») реакции других субъектов, групп и институтов» [6, с. 112].

Поскольку организация и каждая ее заинтересованная сторона являются экономическими агентами, то чтобы понять, предсказать и направить их действия, необходимо детально изучить окружающую институциональную среду, интересы и ожидания каждого.

Система интересов описывает ресурсный обмен. При получении ресурсов в недостаточном количестве или недостаточного качества возникает неудовлетворенность, которая в свою очередь может привести к желанию изменить сложившиеся отношения.

Однако не всегда наличие неудовлетворенности может привести к интересу что-то в отношениях поменять. Причина этому сложившаяся система ожиданий, основанная на информации и предшествующем опыте. Иногда ожидание того, что отношения изменятся к лучшему, может компенсировать неудовлетворенность и не привести к желанию изменить отношения.

Можно сделать вывод, что желание изменений в сложившихся отношениях складывается из неудовлетворенности в этих отношениях, пропущенной через систему взаимных ожиданий.

В случае, когда желание изменений есть, необходимо обладать «инструментами», способными *влиять* на отношения. Такие «инструменты» следует искать в институциональных отношениях ограниченных существующими «правилами игры» между организацией и ее стейкхолдерами.

Таким образом, возникают следующие характеристики отношений:

- степень неудовлетворенности;
- степень желаяния изменений;
- степень влияния.

Степени неудовлетворенности, желаяния изменений и влияния будем определять в баллах от -5 до $+5$, причем, «отрицательный» балл будет означать неблагоприятное для организации состояние дел, а положительный – благоприятное. Значения баллов могут означать следующее (на примере неудовлетворенности):

± 5 – неудовлетворенность одной из сторон намного сильнее, чем неудовлетворение другой;

± 3 – неудовлетворение одной из сторон сильнее, чем неудовлетворение другой;

± 1 – есть незначительный перевес в неудовлетворенности одной из сторон;

0 – это то состояние, к которому надо стремиться, так как в этом случае неудовлетворенность сбалансирована (можно считать, что неудовлетворенности нет).

± 2 и ± 4 – промежуточные значения.

Для определения степени неудовлетворенности надо выявить запросы стейкхолдеров в отношении ресурсов, которые они хотят получить от организации, важность этих запросов и их неудовлетворенность. И то же самое сделать относительно организации, т. е. выявить ее запросы по ресурсам к стейкхолдерам, их важность и неудовлетворенность. Далее следует посчитать средневзвешенный по важности балл неудовлетворенности стейкхолдера и организации, вычесть один из другого и оценить, чья неудовлетворенность больше, и есть ли баланс по данному критерию.

Для определения степени желаяния изменений можно воспользоваться экспертной оценкой. Помочь в этом может анализ следующих критериев:

- степень неудовлетворенности;
- ожидания.

Ожидания в свою очередь можно проанализировать по следующим параметрам:

- позитивность-негативность ожиданий;
- вероятность осуществления ожиданий;
- вероятная скорость наступления ожиданий;
- чувствительность к ожиданиям лица, принимающего решения.

В результате анализа получатся количественные оценки степени желаяния изменений стейкхолдера ($G1$) и организации ($G2$) и их разность ($G=G2-G1$).

Для определения степени влияния тоже можно воспользоваться экспертной оценкой. Помочь в этом может анализ следующих критериев:

- власть (легитимная власть, то есть законность отношений);
- связи, умение убеждать, внушать;
- влияние посредством других сторон и средств массовой информации;
- культурное влияние, власть традиций, общественного мнения, моды;
- необходимость, доля, эксклюзивность вносимого ресурса.

В результате анализа получатся количественные оценки влияния стейкхолдера ($V1$) и организации ($V2$) и их разность ($V=V2-V1$).

Определив степени неудовлетворенности, желания изменений, влияния каждого стейкхолдера, можно определить тип стратегии взаимодействия с ним, наиболее отвечающий цели построения сбалансированных отношений.

Взаимодействовать со стейкхолдерами можно в соответствии с одной из четырех стратегий:

- стратегия удовлетворения запросов;
- стратегия воздействия;
- стратегия защиты;
- стратегия сотрудничества.

При этом, используя стратегии удовлетворения запросов, воздействия и защиты, мы в конечном итоге будем стремиться к взаимовыгодному сотрудничеству.

Для того чтобы определить, какую стратегию в большей мере применять к данному стейкхолдеру, найдем весовые коэффициенты необходимости применения каждой из стратегий для каждого из стейкхолдеров.

Стратегия удовлетворения применяется тогда, когда организация вынуждена признать необходимость удовлетворения запросов данного стейкхолдера. Данная стратегия заключается в перераспределении ресурсов в пользу стейкхолдера. Коэффициент данной стратегии будем находить по формуле:

$$w_1 = \frac{10 - V - G}{20}.$$

Стратегия воздействия применяется к тем стейкхолдерам, на которых фирма влияет и по отношению, к которым есть желание

изменений отношений. Коэффициент данной стратегии будем находить по формуле:

$$w_2 = \frac{10 + V + G}{20},$$

Стратегия защиты применяется к тем стейкхолдерам, отношения с которыми сбалансированы, для того чтобы не допустить нарушения баланса. Или в ситуации, когда организация считает необоснованным удовлетворение запросов данного стейкхолдера. Коэффициент данной стратегии будем находить по формуле:

$$w_3 = \frac{10 - V - U}{20}$$

Стратегия сотрудничества применяется к тем стейкхолдерам, отношения с которыми сбалансированы по всем критериям. Коэффициент данной стратегии будем находить по формуле:

$$w_4 = \frac{15 - (|V| + |G| + |U|)}{15}.$$

Осуществляются стратегии при помощи выявления и развития ключевых компетенций, необходимых организации в данном случае.

В качестве таких значимых субъектов общества могут выступать следующие группы заинтересованных сторон.

«Клиенты» – в эту группу вошли студенты (в том числе иностранные) очной, заочной, дистанционной форм обучения специалитета, бакалавриата, магистратуры, МБА, слушатели курсов повышения квалификации, потребители необразовательных услуг.

«Сотрудники» – в эту группу вошли высший и средний менеджмент университета, преподаватели, сотрудники.

«Внешние партнеры» – в эту группу вошли школы, техникумы, другие учебные заведения начального и среднего профессионального образования (в том числе входящие в структуру вуза), а также профессиональные сообщества: профессорско-преподавательский состав других вузов, сообщества учителей, бухгалтеров, актуариев, дизайнеров и т. п.

«Бизнес-сообщество» – в эту группу вошли коммерческие организации как потребители продукта вуза (подготовленных специалистов-выпускников), как потребители образовательных услуг для своего персонала, как потребители консалтинговых услуг и научно-технических разработок, а также выпускники вуза, заинтересованные в повышении авторитета вуза и, как следствие, «веса» своего диплома.

Кроме того, можно выделить еще одну группу заинтересованных сторон, в которую войдут государственные и региональные органы власти, потребители культурных ценностей, отечественные

и зарубежные фонды-грантодатели, меценаты, гражданское общество в целом. Очевидно, что это тоже общество, просто в более узком смысле. В этой связи эту группу будем так и называть – «Общество».

Список литературы:

1. *Гурков И.Б.* Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 2.

2. *Катькало В.С.* Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». – 2002. – Вып. 4.

3. *Клейнер Г.Б.* Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2004.

4. *Корнаи Я.* Системная парадигма // Вопросы экономики. – 2002. – № 4.

5. *Петров М.А.* Механизмы согласования позиций заинтересованных сторон в процессе разработки и реализации стратегии фирмы: Дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2005.

6. *Freeman R.E.* Strategic management: A stakeholder approach. – Boston: Pitman Publishing, 1984. – XII.

Потапова Н.С. (КнАГТУ, г. Комсомольск-на-Амуре)

НЕФТЯНАЯ ОТРАСЛЬ: ТРАЕКТОРИЯ ДВИЖЕНИЯ

Ежедневные сообщения о динамике цен на нефть на мировых биржах, представляют интерес не только для предприятий различных отраслей народного хозяйства, но и для каждого потребителя. В течение 2005–2007 гг. на мировых рынках и внутреннем российском рынке конъюнктура на нефть и нефтепродукты была благоприятной и складывалась в пользу нефтяных компаний. Темп роста цен на нефть на мировом рынке в 2005–2007 гг. опережал темп роста цен на нефть на внутреннем рынке. Кроме этого, на внутреннем рынке, цены на основные виды нефтепродуктов также постоянно росли. Наибольший рост за указанный период был на мазут – 7,4%, и бензин – 6,4%. Положительная динамика развития нефтяной отрасли за период 1997–2007 гг. отмечалась как в добыче, так и в переработке. Так, объем добычи нефти за 1997–2007 гг. возрос в 1,6 раза, ее первичная переработка – в 1,3 раза. Кроме того, нефтяная отрасль всегда считалась бюджетообразующей, так как на 30% формировала и федеральный, и региональный бюджеты. За десять

лет поступления в бюджет и Стабилизационный фонд РФ возросли в 2,97 раза и составили 116 млрд долл.

На территории Хабаровского края налоговые поступления в бюджет от деятельности дочерних предприятий ОАО НК «Роснефть» – Комсомольского НПЗ и «РН-Востокнефтепродукт» только за 2007 г. составили 1,7 млрд руб., это на 300 млн руб. больше поступлений за 2006 г. или 5,7% налоговых доходов регионального бюджета.

Рост налоговых отчислений был обусловлен увеличением объемов первичной переработки нефти на НПЗ края с 6,22 млн т в 2000 г. до 10,86 млн т в 2007 г.

Однако, монопольное положение нефтяных компаний на рынке нефтепродуктов позволило ОАО НК «Роснефть» проводить собственную ценовую политику.

Известно, что нефтяной рынок в России разделен НК по регионам. Используя свое доминирующее положение НК устанавливают монопольно высокие цены, создают ограничения для деятельности независимых конкурирующих продавцов.

Такая монополизация рынка приводит к потерям валового регионального продукта. Согласно теории организации отраслевых рынков эти потери можно определить по формуле:

$$DWL = 0,5 \cdot E_d \cdot TR \cdot L^2,$$

где DWL – потери рынка от монопольной власти; E_d – коэффициент ценовой эластичности спроса; TR – общая выручка монополиста; L^2 – индекс монопольной власти Лернера.

На основе объективных данных, характеризующих рыночный спрос и экономическое положение продавца, рассчитываются чистые потери.

Для нефтяной отрасли средний индекс Лернера, при условии, что удельными весами служат доли нефтяных компаний на рынке, определяется как отношение индекса концентрации к коэффициенту ценовой эластичности спроса, или:

$$L = \frac{HHI}{E_d}, \quad (1)$$

где HHI – индекс концентрации Херфиндаля – Хиршмана.

В свою очередь, индекс Херфиндаля – Хиршмана представляет собой сумму квадратов суммарной доли компании на рынке:

$$HHI = \sum Y_i^2, i = 1, 2, \dots, n., \quad (2)$$

где Y_i – доля компании на рынке; i – номер компании.

Подставив значения в формулу (2) получаем следующую динамику индекса концентрации за 2004–2007 гг.:

$$HHI_{2004} = 0,5692; \quad HHI_{2005} = 0,4171; \quad HHI_{2006} = 0,4138; \\ HHI_{2007} = 0,3912.$$

Известно, что при доле компании на рынке более 50% существенно увеличивается значение индекса Херфиндаля – Хиршмана. Этот рост адекватно отражает усиление монопольной власти в геометрической прогрессии, когда крупная нефтяная компания захватывает все большую долю рынка.

В формуле (1) индекс концентрации Херфиндаля – Хиршмана и индекс Лернера находятся в прямо пропорциональной зависимости. Поэтому, динамика индекса Лернера в 2004–2007 гг. была предсказуемой и составила:

$$L_{2004} = 1,1384; \quad L_{2005} = 0,8340; \quad L_{2006} = 0,8276; \quad L_{2007} = 0,7824$$

Значения этого индекса достаточно велики. Это прямо подтверждает полную монополизацию рынка нефтепродуктов в Хабаровском крае компанией ОАО НК «Роснефть». Монополия, формируя рыночное равновесие, перераспределяет ресурсы в отрасли и в экономике в целом, и как следствие, возникают потери общественного благосостояния. Для расчета этих потерь необходимо знать динамику валового регионального продукта, общей выручки от продаж монополиста, значение индекса Лернера за 2004–2007 гг., приняв эластичность спроса на нефтепродукты 0,5 по ВРП.

Потери ВРП от монопольной власти НК составили: в 2004 г. – 957,386 млн руб., в 2005 г. – 298,220 млн руб., в 2006 г. – 290,749 млн руб., в 2007 г. – 274,325 млн руб. следует отметить, что даже при отрицательной динамике потерь от монопольной власти НК на территории края, совокупные потери за 2004–2007 гг. составили 1820,68 млн руб., или 0,8% ВРП.

Государство предпринимает попытки ограничить монополизацию рынка нефти и нефтепродуктов, и сверхдоходы НК за счет изъятия через налоги 75–80% доходов. Поэтому в цене одного литра бензина около 60% налогов (*табл. 1*).

Структура цены 1 литра бензина

Показатель	Сумма расходов на 1 литр бензина, руб.	Доля расходов, %
Налог на недропользование	3,47	15,77
Налог на добавленную стоимость	3,37	15,32
Расходы на производство	2,86	13,00
Прибыль от оптовой продажи	2,82	12,82
Акциз	2,71	12,32
Налог на имущество	1,85	8,41
Прочие налоги	1,61	7,32
Прибыль от продажи нефти	1,27	5,77
Прибыль от розничной продажи	1,14	5,18
Расходы на транспортировку	0,90	4,09

Анализируя динамику налогов, уплаченных только одной компанией – ОАО НК «Роснефть» за 2005–2007 гг. отметим, что увеличение налоговых платежей обусловлено ростом суммы акцизов в 3 раза, ЕСН и налога на имущество – в 2,5 раза, налога на добычу полезных ископаемых – в 2 раза, а также увеличением экспортных пошлин. На платежи по налогу на добычу полезных ископаемых и экспортным пошлинам в выручке ОАО НК «Роснефть» приходится около 45%.

Ужесточение налогообложения сверхдоходов, получаемых нефтяными компаниями достигло цели – в течение 2-х последних лет влияние монопольной власти ОАО НК «Роснефть» в Хабаровском крае снижалась. Однако, в условиях мирового кризиса, при резком падении цен на энергоносители более чем в 4 раза, возникла необходимость в принятии дополнительных мер налогового администрирования, позволяющих отрасли успешно работать.

Федеральными законами № 151-ФЗ, № 158-ФЗ и № 268-ФЗ были внесены изменения в порядок исчисления и уплаты Налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). К ним следует отнести:

- 1) уточнение порядка определения количества добытой нефти в нетто-оценке;
- 2) значительное расширение перечня случаев с налогообложением по налоговой ставке 0%;
- 3) изменение формулы расчета поправочного коэффициента $K_{ц}$, характеризующего динамику мировых цен на нефть. Так, в 2009 г. коэффициент будет определяться по формуле:

$$K_{ц} = (Ц - 15\text{долл.}) \frac{P}{261},$$

где $Ц$ – средний за налоговый период уровень цен нефти сорта «Urals», долл./барр; P – среднее за налоговый период значение курса доллара США.

4) включение в формулу расчета ставки НДС коэффициента выработанности недр;

5) предоставление налоговых каникул на региональных истощенных месторождениях.

Таким образом, теперь размер НДС зависит от трех составляющих – цены нефти, курса американской валюты и степени выработанности конкретного участка недр (табл. 2).

Следует отметить то, что при цене нефти 15 долл./барр. и менее обязанностей по уплате НДС не возникает. По подсчетам специалистов, нефтяные компании смогут сэкономить более 100 млрд руб. в связи с изменением расчетной формулы $K_{ц}$, а в зависимости от колебаний цены нефти и курса доллара налоговая нагрузка на нефтяную отрасль уменьшится на 4,8–7,1%. Если сумму экономии соотнести с ценой нефти, то относительная экономия составит 0,96–1,34%. Динамика изменений налоговой нагрузки представлена в таблице 2. За базу для расчета взяты наиболее вероятные показатели цены нефти и курса доллара в 2008–2009 гг.

Таблица 2

Динамика изменения налоговой нагрузки

Цена нефти, долл./барр.	Курс, руб./долл.	2008		2009		Отклонения	
		$K_{ц}$	сумма налога, руб/т	$K_{ц}$	сумма налога, руб./т	в сумме налога, руб./т	в %
15	28,5	0	0	0	0	0	0
30	28	2,25	943	1,61	675	-268	39,7
50	27,5	4,32	1811	3,69	1547	-264	17,1
70	27	6,31	2644	5,69	2385	-259	10,9
90	26,5	8,22	3445	7,61	3189	-256	8,1
110	26	10,06	4216	9,46	3964	-252	6,4
130	25,5	11,82	4953	11,24	4710	-243	5,2

Итак, данные табл. 2 позволяют сделать вывод, что при цене нефти 15–30 долл./барр. и среднем курсе доллара около 28 руб. образуется значительная налоговая экономия 39,7%. Далее, по мере роста цены нефти от 30 до 50 долл./барр. и среднем курс доллара около 27,5 руб. налоговая нагрузка снижается на 22,6%. Пороговым значением является точка (70; 27) – ценой на нефть 70 долл./барр. при курсе долл. – 27 руб. После прохождения этой точки налоговая

нагрузка снижается незначительно, в среднем всего на 1,5%, то есть в этой точке мер государственной поддержки себя исчерпывают.

Среди оперативных мер налогового администрирования в нефтяной отрасли следует отметить также снижение ставки таможенной пошлины с 1 ноября 2008 г. Так, пошлина на нефть снизилась на 22,8%, легкие и средние дистилляты, мазут – на 21,7%.

По оценке Минфина РФ нефтяная отрасль может дополнительно получить от изменения пошлины до 51 млрд руб. Из этой суммы 40,5 млрд руб. будет сэкономлено на платежах за сырую нефть, а 10,5 млрд руб. – на экспортной пошлине на нефтепродукты. Анализ динамики реализации нефти и нефтепродуктов ОАО НК «Роснефть» на внутреннем и внешнем рынках позволяет сделать вывод о том, что снижение ставки экспортной пошлины позволит получить НК значительную экономию. Так как ОАО НК «Роснефть» экспортирует с территории Хабаровского края 5,17 млн т нефтепродуктов, что составляет 76% объема их производства на ООО «РН – Комсомольский НПЗ», то сумма экономии средств НК от снижения ставки экспортной пошлины на вывозимые нефтепродукты составила 5,94 млрд руб. Высвобождаемые средства НК может направить на реализацию инвестиционных проектов на территории края.

Сравнительная эффективность экспорта нефти и ее переработки внутри страны в зависимости от курса доллара и цены нефти на мировом рынке представлена на графиках (рис. 1, 2).

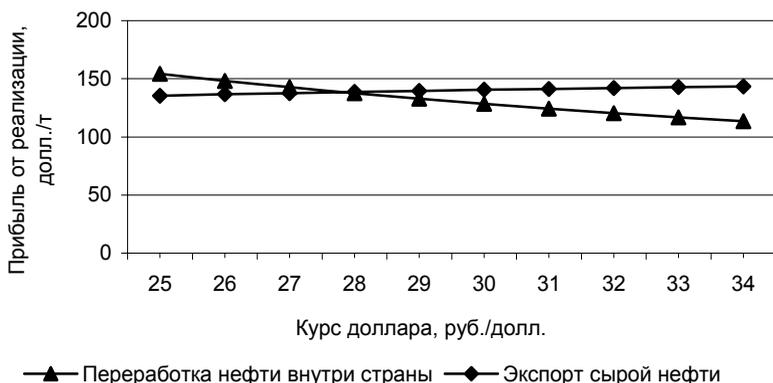


Рис. 1. Влияние курса доллара на сравнительную эффективность экспорта нефти и переработки нефти с последующей реализацией нефтепродуктов внутри страны

Расчеты показывают, что при цене на нефть 50 долл./барр, переработка внутри страны оказывается эффективной при курсе доллара не выше 28 руб./долл. При этом эффективность переработки равна эффективности экспорта.

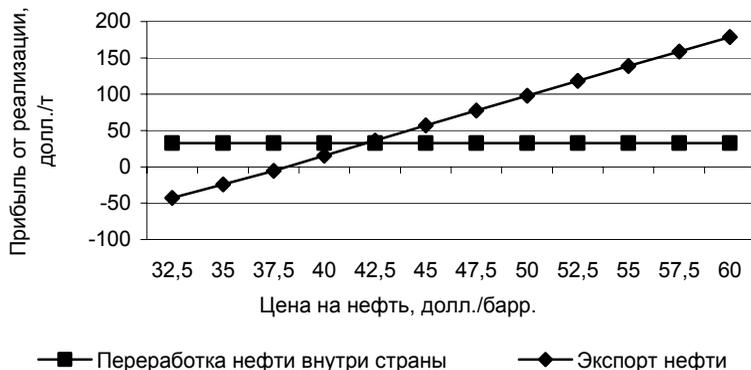


Рис. 2. Влияние стоимости нефти на мировом рынке на сравнительную эффективность экспорта нефти и переработки нефти внутри страны

Как видно из рисунке 2 при мировой цене на нефть до 42,5 долл./барр. выгодна переработка нефти на российских НПЗ, а при более высокой цене выгоден экспорт сырой нефти.

Известные колебания цены на нефть на мировом рынке привели к обеспокоенности стран-экспортеров нефти и в результате, в качестве неотложных мер приняли решение сократить добычу нефти. Многие российские эксперты считают, что для нашей страны необходимо поддерживать цены на уровне 50–70 долл./барр. Расчеты показывают, что для сохранения отрасли, для поддержания бюджета страны необходимо поддерживать цену на нефть до 70 долл./барр.

Последние данные с мировых рынков говорят о том, что в ближайшее время цена на нефть не вырастет более 50 долл./барр. Однако, отрасль не прекратит своего существования, так как включаются меры государственной поддержки. Однако, противодействие монополии НК в регионе остается в силе и заставляет НК снижать внутренние цены на нефтепродукты.

Список литературы:

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. – М.: Магистр, 1998.

Приходько Е.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДЕРЕВОПЕРЕРАБОТКИ В КНР И РФ (НА ПРИМЕРЕ ПРОВИНЦИИ ХЭЙЛУНЦЗЯН И АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Политика России в области лесной промышленности направлена на развитие глубокой переработки. В отношении развития лесоперерабатывающего комплекса (ЛПК) Амурской области необходимо учитывать ее экономико-географическое положение, в частности, близость китайской провинции Хэйлуцзян, в которой есть развитые деревоперерабатывающие производства. К тому же в Китае наработан хороший опыт функционирования свободных экономических зон с системой льгот для инвестиций в создание производств, что не в последнюю очередь определяет выбор инвесторов в пользу КНР. Задача данного исследования – проанализировать возможности привлечения инвесторов в деревоперерабатывающую отрасль Амурской области с учетом «китайского фактора».

В Амурской области есть все предпосылки для развития деревоперерабатывающих производств, причем основное ее преимущество перед КНР – наличие хорошей собственной сырьевой базы. По состоянию на 2007 г. в Амурской области лесами покрыта площадь в 22,8 млн га (74,8% территории). Сырьевой потенциал области по запасам древесины составляет 2012,1 млн м³, расчетная лесосека – 9,5 млн м³, реально доступная лесосека на 35–40% ниже расчетной. Около 50% древесины – спелые и перестойные насаждения, в составе которых преобладают хвойные породы¹.

Основные проблемы ЛПК Амурской области следующие:

- 1) низкое использование расчетной лесосеки;
- 2) слабое развитие лесозаготовительных предприятий;
- 3) недостаток лесовозных дорог круглогодичного пользования;
- 4) отсутствие ресурсосберегающих технологий на предприятиях;
- 5) низкая конкурентоспособность продукции;
- 6) сложные производственные и природно-климатические условия;
- 7) износ оборудования на предприятиях;
- 8) дефицит высококвалифицированных кадров [3–5].

Главная проблема – отсутствие перерабатывающих мощностей.

Наименее затратный вариант деятельности для заготовителей – экспорт необработанной древесины в КНР, однако отсутствие лесопереработки в области ведет к недополучению продукции с до-

¹ Данные ИЭИ ДВО РАН.

бавленной стоимостью и снижению налоговых поступлений в бюджет (в частности, федеральный при уплате НДС). Для сокращения объемов экспорта круглого леса правительство РФ повысило экспортные пошлины, но несмотря на предпринятые действия, выбор между переработкой и экспортом круглого леса предприниматели делают в пользу последнего. По мнению автора, причины сложившейся ситуации кроются в высоких затратах на создание производств на территории области по сравнению с соседней провинцией Хэйлунцзян (КНР), где к тому же существуют более благоприятные условия для привлечения инвесторов.

Для проверки этого предположения был выбран метод сравнения двух проектов по созданию лесоперерабатывающих предприятий на территории Амурской области и в свободной экономической зоне г. Хэйхэ (КНР). За основу взята проектная документация реальных инвестиционных проектов, разработанных китайскими и российскими предпринимателями.

Рассматриваемый срок действия проектов – 6 лет, с 2007 до 2012 гг., в течение которого будет осуществлено строительство корпусов, наладка оборудования, выход на проектные мощности.

Валюта для удобства расчетов взята единая – российский рубль. Обменный курс юаня к рублю составляет 3,5 рубля за 1 юань.

На российской территории располагается лесоперерабатывающий комплекс, на китайской – лесоперерабатывающий завод. Продукция предприятий идентична – это сложный пол, паркет и плиты МДФ. Объем выпуска по проектам при полной мощности составит 75 тыс. м² паркета, 500 тыс. м² сложного пола и 75 тыс. м³ плит МДФ. Предусматривается продажа всей выпускаемой продукции.

Оборудование, используемое в проектах, одинаковое, основным поставщиком является Китай, но некоторые виды оборудования поставляются из Германии. Закладываемое в проекте оборудование и технология позволяют производить продукцию, соответствующую требованиям экспорта.

Сырье для производства продукции используется российское (сосна, лиственница, дуб). Древесина экспортируется в КНР из Амурской области через пограничный пункт пропуска Джалинда.

Численность производственного персонала – 355 человек, в т. ч. административного – 18. Каждый завод работает в 3 смены, поэтому производство не останавливается. Основные финансово-экономические показатели деятельности предприятий для сравнительного анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1

Проектные показатели деятельности лесоперерабатывающих производств в КНР и России

Показатель	Завод в КНР	Комплекс в РФ
Налоговые льготы	– освобождение от подоходного налога на 2 года – возврат подоходного налога с реинвестируемой прибыли – возврат налога на пользование землей – ускоренная амортизация	налоговые льготы не предусмотрены
Срок строительства	6 месяцев	1 год
Выход на полную мощность	5 квартал (1 квартал 2008 г.)	7 квартал (3 квартал 2008 г.)
Первоначальные инвестиции, млн руб.	366	1711
стоимость оборудования	188,5	1343 *
стоимость строительства	147,5	368
Затраты на сырье, рублей на рубль выручки	0,79–0,83	0,43
Привлечение дополнительных средств (банковский кредит), млн руб.	12,8	703
Обязательный платеж по банковскому кредиту в квартал (из расчета 24% годовых), млн руб.	0,8	4,4
Заработная плата: административный персонал, руб./чел.	14 000	26 000
производственные рабочие, руб./чел.	4 000	16 000
Срок гашения долга	2012 г.	2012 г.
Внутренняя ставка доходности (IRR), %	37,2	12
Чистая приведенная стоимость (NPV), млн руб.	10 997	2133

Примечание. * Включая НДС.

Льготы по налогообложению завод получает благодаря своему нахождению в свободной экономической зоне [7].

Первоначальные инвестиции включают в себя стоимость строительства, оборудования, а также затраты по наладке оборудования и пуску его в эксплуатацию. Разница между суммой инвестиций в российский и китайский проекты обусловлена увеличением стоимости на размеры импортной пошлины в РФ, НДС и расходы на привлечение работников для наладки оборудования.

Сумма кредита рассчитана из предполагаемых расходов организации на заработную плату административного персонала (с учетом социальных выплат) и суммы постоянных накладных расходов.

Были проведены варианты расчетов с изменением затрат на сырье в Китае. При увеличении экспортных пошлин на российскую древесину до 80% китайское предприятие становится убыточным. Но китайские власти заявили, что могут компенсировать расходы на импортируемое сырье до 20% от его стоимости. Расчеты показали, что этого достаточно, что бы завод приносил прибыль.

Исходя из рассматриваемых в расчетах условий можно сделать вывод, что скорее всего, при выборе между этими двумя проектами инвесторы останутся на китайском варианте, внутренняя ставка доходности у которого выше на 25,2%.

К тому же существуют и другие аспекты, при которых вложение средств в производство на китайской стороне выгоднее.

1. Низкие затраты на производство. В КНР более дешевая рабочая сила, заработная плата китайских производственных рабочих составляет 25% от заработной платы, предусмотренной российским проектом; административных – 54%. Низкие накладные расходы обусловлены общим низким уровнем цен в стране, аналогично маркетинговые расходы: они составляют только 5% от выручки (в российском проекте 13%).

2. Инвесторов привлекают выгоды от функционирования предприятия в свободной экономической зоне. При таком объеме инвестиций администрация СЭЗ может предоставить налоговые льготы конкретно для данного предприятия.

3. Срок строительства в Китае в 2 раза короче, чем на российской стороне, выпуск продукции и выход на полную мощность произойдет быстрее.

Вложения в российский проект превышают инвестиции в китайский почти в 10 раз. Разница обусловлена разной стоимостью оборудования и строительства. При ввозе китайского оборудования на российскую территорию уплачиваются НДС, различные таможенные платежи и сборы, а в случае с немецкой линией производства – еще и затраты на транспортировку до Амурской области.

Причем, при ввозе немецкого оборудования в Китай НДС не уплачивается [1].

5. Немаловажную роль играет отсутствие административных барьеров в КНР (ускоренный процесс оформления документов, проведения различных проверок). В условиях СЭЗ предприятие, до получения официального разрешения на ведение деятельности (в течение 4–6 месяцев), может работать по временному разрешению [6].

Для того чтобы привести соотношение показателей российского и китайского проекта в равновесие и привлечь инвесторов в Амурскую область необходимо, на наш взгляд, принять ряд мер.

1. Убрать административные барьеры, а именно сократить сроки рассмотрения документов, разрешающих строительство.

2. Дать возможность предприятиям получать кредит под государственные гарантии.

3. Обеспечить предприятие инфраструктурой в районе его функционирования.

Все вышеперечисленные предложения не идут в разрез с федеральным или региональным законодательством, это то, что можно сделать на уровне области. Однако данных мер недостаточно для улучшения инвестиционной привлекательности региона.

В исследовании было посчитано, как изменятся показатели российского проекта, если принять условия функционирования предприятия на российской стороне с учетом тех льгот, которыми инвестор может пользоваться в КНР. Расчеты показали, что изменения в российском проекте составят: внутренняя норма доходности 28,2% (изменение составит больше 10% в пользу принятия условий китайских налоговых льгот), уровень рентабельности повысится до 48% в год в связи с увеличением чистой прибыли, после выплаты долга инвесторам. Таким образом, изменение налоговой политики в Амурской области, может стать стимулом привлечения инвесторов.

Снижение затрат на сырье возможно при предоставлении в долгосрочную аренду лесных участков на льготных условиях (например, безвозмездное срочное пользование участком на протяжении 8–15 лет от выпуска первой продукции лесоперерабатывающего предприятия) с преимущественным правом данного арендатора в последующем заключить повторный договор аренды уже на общих условиях. В данном случае важно четко закрепить обязанность лесовосстановления за арендатором и контролировать этот процесс, во избежание бесконтрольных вырубок.

Однако по законодательству предоставление в аренду лесных участков без проведения аукциона неприменимо к рассматриваемому случаю, а возможно только при условии реализации нацио-

нального инвестиционного проекта в области освоения лесов [2]. Необходимо доказать, что рассматриваемое предприятие реализует национальный инвестиционный проект, что вызовет ряд сложностей с подготовкой и оформлением документации.

Немаловажным аспектом является пересмотр миграционной политики региона. На лесоперерабатывающем комплексе установлено китайское оборудование по двум причинам: дешевизна и отсутствие российских аналогов. На его установку, наладку и обучение персонала приглашают китайских рабочих. Им же может отдаваться предпочтение при найме на работу из-за низкой стоимости их труда и нехватке собственных кадров. Поэтому ускорение процесса оформления иностранной рабочей силы, снижение затрат на привлечение китайских работников, создание безвизового режима въезда для рабочих позволит снизить общий уровень затрат предприятия и будет являться стимулом к развитию производства на российской стороне.

Повышение пошлин на круглый лес привело к возникновению на территории области небольших частных производственных линий по распиловке леса и очистке его от коры для последующего экспорта. Кардинальных изменений в экономике региона не произошло, но появились новые нелегальные схемы вывозки древесины в Китай. Можно сделать вывод, что для решения вопроса о привлечении инвесторов в лесоперерабатывающую отрасль Амурской области недостаточно только повысить экспортные пошлины.

Необходим комплексный подход к лесной политике как на федеральном, так и на региональном уровнях власти, учитывающий уникальное экономико-географическое положение территории. Также важно учитывать мнение лесозаготовителей и потенциальных лесопереработчиков. Со стороны федеральных властей нужно предоставить региональным властям больше полномочий в области формирования благоприятного инвестиционного климата в лесной отрасли региона. Одновременно с вопросом развития лесной отрасли области встает вопрос о пересмотре транспортной политики, так как удаленность региона от внутренних рынков сбыта и высокие транспортные тарифы не позволяют области полноценно участвовать в торговле на российском рынке.

Список литературы:

1. Важный торговый объект. Хэйхэйская зона экономического сотрудничества. 2005. (издана в г. Хэйхэ при поддержке муниципального правительства).
2. Лесной кодекс Российской Федерации от 4 декабря 2006 г. № 200-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

3. Лесосырьевой потенциал Амурской области // Министерство имущественных отношений Амурской области. – www.amurobl.ru.

4. Лесосырьевой потенциал Дальнего Востока // Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации. – www.mnr.gov.ru.

5. Об основных направлениях развития лесоперерабатывающего комплекса области на 2007–2010 года и на период до 2020 года: Постановление губернатора Амурской области от 29 декабря 2006 № 715 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

6. Политика благоприятствования развивающимся районам КНР. – 2004. – <http://123hao.com.cn>.

7. Preferential policies in free trade zones in China. – 2004. – http://www.miripravo.com/forms/china/china_index_0.htm.

Халимендик В.Б. (ТОГУ, г. Хабаровск)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИЧИН, СДЕРЖИВАЮЩИХ ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ

В настоящее время такой лозунг как – «инновационная экономика – это экономика знаний» означает для РФ не способность знаний преобразовываться в интеллектуальный капитал и увеличивать тем самым потенциал страны, а использование научного знания как ресурса и его передачу другим странам за минимальную цену. То есть знание выступает наряду с такими ресурсами, как нефть, газ, древесина и т.п. и утекает за рубеж не в форме интеллектуальной собственности, а в форме ресурса по очень низкой цене, и там уже преобразуется в готовый дорогостоящий рыночный продукт. Таким образом, отечественный инновационный потенциал поддерживает конкурентоспособность зарубежных производителей в ущерб национальным интересам Российской Федерации. Становление инновационной экономики, на практике, имеет ряд нерешенных проблем, анализу которых посвящена данная статья.

На сегодняшний день предприятия высокотехнологичного сектора Российской Федерации, и Хабаровского края в частности, стоят перед проблемой необходимости инновационного развития, так как именно посредством инновационной деятельности возможно решение основных производственных проблем, накопившихся за последние десятилетия.

Для успешного развития инновационной экономики в РФ должна быть решена задача интеграции всех заинтересованных сфер деятельности, участвующих в инновационном процессе, таких как научная, экономическая и государственная (рис. 1).

	НАУКА	БИЗНЕС	ГОСУДАРСТВО
НАУКА	<ul style="list-style-type: none"> • генерация новых знаний посредством обучения и исследований; • постоянная ориентация на поиск новых фундаментальных и прикладных знаний, сфер потребления новых продуктов и услуг, формирующих новые рынки 	<ul style="list-style-type: none"> • передача научных разработок в производство; • получение доступа к базе знаний университетов и профессиональным контактам; • наличие ноу-хау, навыков, умений, творческого потенциала 	<ul style="list-style-type: none"> • проведение научных исследований по стратегическим национальным приоритетам Российской Федерации
БИЗНЕС	<ul style="list-style-type: none"> • финансирование научных исследований и опытно-конструкторских разработок на кооперационной основе 	<ul style="list-style-type: none"> • получение доступа к новым знаниям с целью повышения конкурентоспособности организации и максимизации прибыли 	<ul style="list-style-type: none"> • увеличение доходов бюджета за счет налоговых поступлений; • повышение занятости населения
ГОСУДАРСТВО	<ul style="list-style-type: none"> • гранты на проведение научных исследований по приоритетным направлениям; • повышение привлекательности научной сферы для молодежи; • налоговые и таможенные льготы на проведение НИОКР (освобождение от НДС); • поддержка государством науки и инновационной деятельности, оформленная в постановлениях и законах и подлежащая обязательному выполнению; • использование научного потенциала для подготовки решений на государственном и региональном уровнях 	<ul style="list-style-type: none"> • налоговые и таможенные льготы; • создание инновационной инфраструктуры; • снижение административных барьеров; • доступность финансовых ресурсов (льготные кредиты для выполнения инновационных проектов, субсидии) 	<ul style="list-style-type: none"> • мобильность и устойчивость Российской Федерации в условиях глобальной конкуренции

Рис. 1. Матрица интеграции интересов науки, бизнеса и государства

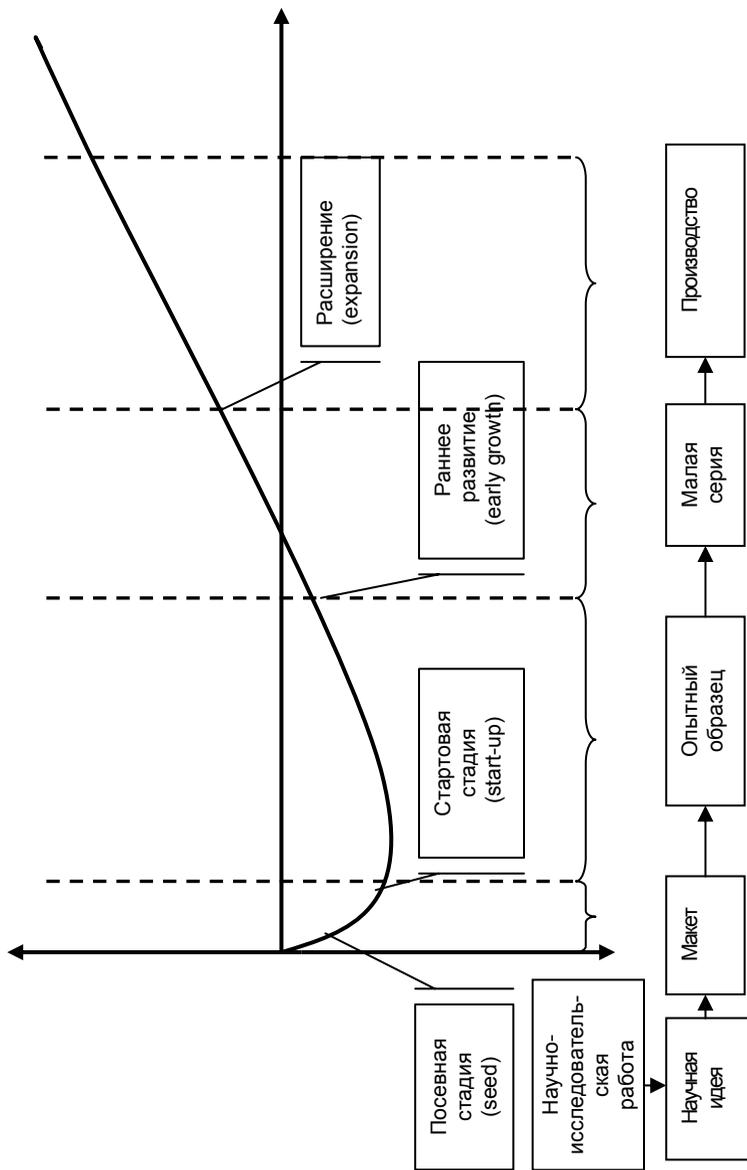


Рис. 2. Взаимосвязь стадий развития предприятия и этапов инновационного процесса

**Количество и объемы финансирования научных исследований и разработок, выполненных вузами
и научными организациями ДВР**

Таблица 1

Регион	Количество НИР, шт.							Структура, %							
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
1. Амурская область	63	57	57	77	55	4,25	3,60	3,15	4,02	2,61					
2. Еврейская автономная область	36	15	51	70	80	2,43	0,95	2,82	3,66	3,79					
3. Камчатский край	66	57	83	57	64	4,45	3,60	4,59	2,98	3,03					
3. Магаданская область	16	41	58	66	54	1,08	2,59	3,20	3,45	2,56					
4. Приморский край	662	712	845	858	938	44,61	45,01	46,69	44,83	44,43					
5. Республика Саха (Якутия)	271	245	196	169	254	18,26	15,49	10,83	8,83	12,03					
6. Сахалинская область	61	66	69	59	62	4,11	4,17	3,81	3,08	2,94					
7. Хабаровский край	309	389	451	558	604	20,82	24,59	24,92	29,15	28,61					
Итого	1484	1582	1810	1914	2111	100	100	100	100	100					
Регион	Количество НИР, тыс. руб.							Структура, %							
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2004	2005	2006	2007
1. Амурская область	16 790,8	15 786,5	16 030,2	40 418,6	26 510,5	4,63	3,55	3,03	5,99	3,17					
2. Еврейская автономная область	1845,4	2084,7	3023,2	2780,6	2850,4	0,51	0,47	0,57	0,41	0,34					
3. Камчатский край	8987,2	11 940,7	15 499,4	34 979,2	32 800,9	2,48	2,69	2,93	5,18	3,93					
3. Магаданская область	2028,4	6340,7	8266,1	7399,5	10 275,8	0,56	1,43	1,56	1,10	1,23					
4. Приморский край	204 181	259 730,6	295 565	351 110	389 790	56,25	58,44	55,9	52,00	46,67					
5. Республика Саха (Якутия)	31 417,7	37 348,6	55 103,5	66 133,7	156 421	8,66	8,40	10,4	9,80	18,73					
6. Сахалинская область	20 309	16 665,8	30 246,2	43 640,8	43 413,7	5,60	3,75	5,72	6,46	5,20					
7. Хабаровский край	77 401,9	94 554,9	104 682,6	128 693,	173 194	21,33	21,27	19,8	19,06	20,74					
Итого	362 962	444 452,5	528 416,6	675 155	835 257	100	100	100	100	100					

Оценку инновационной активности производственных предприятий Дальнего Востока России (ДВР) и Хабаровского края, будем осуществлять с учетом стадии жизненного цикла и соответствующего ей этапа инновационного процесса. При этом взаимосвязь стадий развития предприятия и этапов инновационного процесса представлена на рисунке 2.

Посевная стадия характеризуется проведением научных исследований и разработок. Количество выполненных научных исследований и разработок вузами ДВР представлено в таблице 1.

На протяжении анализируемого периода наблюдается заметное увеличение выполненных научных исследований и разработок вузами и научными организациями ДВР. Причиной такого увеличения можно считать возросшие объемы финансирования.

Основной объем финансирования научно-исследовательской деятельности, как правило, осуществляется за счет средств Федерального бюджета, которые выделены по соответствующим подразделам функциональной классификации расходов бюджетов РФ. Кроме средств федерального бюджета финансирование научно-исследовательской деятельности может осуществляться за счет средств, выделяемых субъектами РФ из местного бюджета, хозяйствующих субъектов, зарубежных источников и по грантам зарубежных грантодателей.

В течение анализируемого периода наблюдается повышение объемов финансирования научно-исследовательской деятельности: в целом же по ДВР на 472 294,5 тыс. руб. или на 230,12%; в Хабаровском крае на 95 792,3 или на 223,76.

Интересно отметить тот факт, что за счет средств федерального бюджета финансирование научно-исследовательской деятельности увеличилось на 159 951,7 тыс. руб. или на 293,6%. При этом финансирование за счет того же источника в Хабаровском крае снижается на 1 785,1 тыс. руб. или на 12,94%. Так как доступ к государственному финансированию осуществляется на конкурсной основе, можно сделать вывод, что ВУЗы и научные организации Хабаровского края имеют низкую научно-исследовательскую активность и не достаточно компетентны в оформлении заявок на получение государственного финансирования по сравнению с другими дальневосточными субъектами РФ.

После завершения научных исследований инновационный проект попадает на следующую стадию инновационного цикла «стартовую стадию», для которой характерно закрепление прав на полученные в процессе научно-исследовательской деятельности, результаты и создание малого инновационного предприятия.

Количество патентов, полученных на объекты интеллектуальной собственности вузами и НИИ ДВР, представлено на рисунке 3.

В течение анализируемого периода в вузах и НИИ ДВР произошло увеличение объемов патентования почти в три раза, при этом более половины всех патентов получено вузами и НИИ Хабаровского края. На увеличение объемов патентования оказывает влияние увеличение количества выполненных работ.

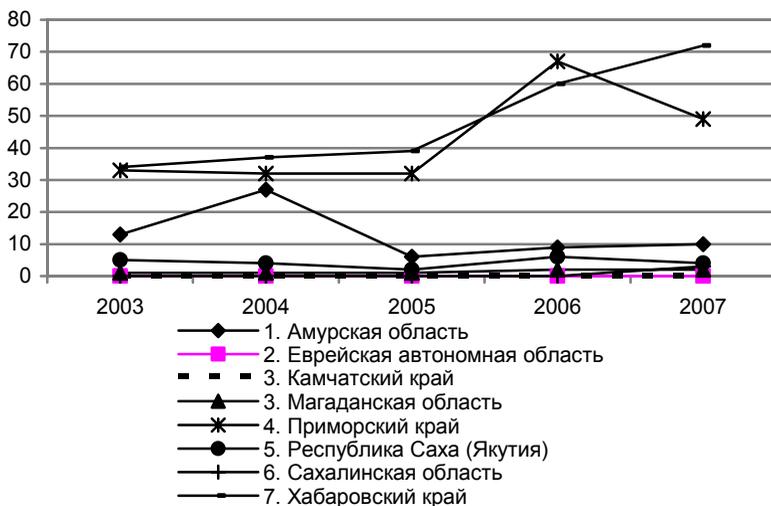


Рис. 3. Количество патентов России, полученных вузами и НИИ ДВР

Если патент не поддерживается в течение трех лет, то он переходит в собственность государства и может быть использован любой организацией без разрешения патентообладателя.

Несмотря на то, что вузы и НИИ Хабаровского края обладают наибольшим количеством патентов на конец 2007 г. поддерживались только 35 патентов. Это может свидетельствовать о том, что остальные патенты обладает низким коммерческим потенциалом и были получены, скорее всего, с целью повышения приоритета научного учреждения и удовлетворения амбиций ученого.

На следующем этапе оценим уровень инновационной активности производственных предприятий в Хабаровском крае (табл. 2).

Анализируя данные представленные в таблице 2, можно сделать вывод о том, что инновационная активность производственных предприятий ДВР является очень низкой – удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации в 2006 г., составляет 0,26%. Положительным фактором является увеличение в 2006 г. объемов инновационных товаров.

Таблица 2

Оценка инновационной активности производственных предприятий ДВР

Регион	Число организаций, осуществлявших технологические инновации				Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, процентов			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
1. Амурская область	4	4	2	10	3,5	3,9	2,1	10,5
2. Еврейская автономная область	5	2	2	1	4,3	4,9	2,1	1,1
3. Камчатский край	7	5	7	7	6,1	4,9	7,2	7,4
3. Магаданская область	3	2	4	5	2,6	2,0	4,1	5,3
4. Приморский край	17	23	20	14	14,9	22,5	20,6	14,7
5. Республика Саха (Якутия)	20	18	19	23	17,5	17,6	19,6	24,2
6. Сахалинская область	12	12	10	8	10,5	11,8	10,3	8,4
7. Хабаровский край	46	36	33	27	40,3	35,3	34,0	28,4
Итого	114	102	97	95	100	100	100	100

Несмотря на то, что все силы Правительства и Президента РФ направлены на создание инновационной экономики, инновационная активность предприятий на всех этапах инновационного процесса является достаточно низкой.

Основные причины, сдерживающие развитие малого инновационного бизнеса:

1) Несовершенство нормативно-правовой базы Российской Федерации влечет за собой снижение активности создания малых инновационных предприятий при НИИ и вузах.

2) Неэффективная налоговая политика, в которой льготы на НИОКР практически отсутствуют. Вследствие чего предприятия отказываются от НИОКР, ссылаясь на их дороговизну и невозможность оплаты за счет себестоимости. Финансирование разработок и освоение инновационных решений должно осуществляться за счет чистой прибыли.

3) Дефицит управленческих кадров. Управление функционированием инновационного предприятия – это отдельный вид деятельности, требующий не меньшего таланта, чем проведение научных

исследований. Для эффективного функционирования инновационного предприятия необходимо создание управленческой команды, в состав которой наряду с учеными должны входить специалисты, имеющие опыт коммерциализации научных разработок.

4) Уравнение инновационного бизнеса с другими сферами предпринимательства, такими как торговля, бытовые услуги, посредничество и т. п.

Решение этих проблем возможно при внедрении механизмов управления инновационной деятельностью на предприятии. При этом создание инноваций должно являться нормой ведения бизнеса, то есть предприятия должны иметь возможности постоянного обновления. Причем на каждой стадии инновационного процесса должны использоваться свои механизмы управления.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007. Стат. сб. / Росстат. – М., 2007.

2. Научный потенциал вузов Дальневосточного федерального округа. 2007 / ФГНУ «СЗНМЦ». – СПб., 2008.

3. *Халимендик В.Б.* Развитие инновационной деятельности в Хабаровском крае в период становления инновационной экономики // Материалы десятой открытой конференции-конкурса научных работ молодых ученых Хабаровского края (экон. секция). – Хабаровск: РИО-ТИП, 2008.

Христова В.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РОСТА ВРП ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА В ПЕРИОД 2000–2006 ГГ.¹

С 2000 г. экономика как России в целом, так и Дальнего Востока характеризуется позитивной динамикой. Об этом свидетельствуют показатели экономики страны и региона, представленные в таблице 1.

Положительная динамика основных показателей развития России обуславливается различными факторами в 2000–2001 гг. и в 2002–2008 гг.

На первом этапе (2000–2001 гг.) положительная динамика ВВП России объясняется: девальвацией рубля, вытеснением импортных товаров и услуг и стимулированием экспортных отраслей

¹ Работа подготовлена в рамках проекта РГНФ № 09-02-88204а/Т.

экономики (значительный рост добычи нефти), увеличением денежной массы.

Теоретически выигрыш от девальвации был связан с макроэкономическим тождеством:

$$Y=C+G+I+N,$$

где Y – валовой внутренний продукт, C – объем потребления домашних хозяйств, G – объем государственных расходов, I – инвестиции в основной капитал, N – чистый экспорт.

Таблица 1

**Основные социально-экономические показатели регионов
Дальнего Востока в 2000, 2006 гг.**

Регион	ВРП, млн руб.			Среднедушевые доходы населения, руб.		
	2000	2006	2006 / 2000, раз	2000	2006	2006 / 2000, раз
Россия (ВВП)	7 305 646,30	10 566 920,90	1,45	2281,00	4708,85	2,06
Дальний Восток	308 801,50	421 664,79	1,37	2498,00	5246,30	2,10
Республика Саха (Якутия)	81 960,40	102 676,08	1,25	3968,00	7817,31	1,97
Приморский край	62 088,50	81 499,60	1,31	1800,00	3664,10	2,04
Хабаровский край	64 794,80	89 806,29	1,39	2500,00	5882,93	2,35
Амурская область	26 315,20	34 175,20	1,30	1825,00	3943,80	2,16
Камчатский край	18 140,70	18 532,25	1,02	3452,00	7559,26	2,19
Магаданская область	13 009,50	13 056,63	1,00	3725,00	7311,11	1,96
Сахалинская область	34 777,00	71 845,02	2,07	2792,00	6156,00	2,20
Еврейская автономная область	3784,00	5982,01	1,58	1489,00	3294,05	2,21
Чукотский автономный округ	3931,40	7556,31	1,92	4732,00	11 564,10	2,44

Девальвация привела к быстрому росту чистого экспорта без какого-либо оживления инвестиционных расходов [4]. Но стимулирующий эффект девальвации был достаточно быстро исчерпан.

Дальнейшая позитивная динамика показателей внутреннего продукта (2002–2008 гг.) стала связываться с ростом инвестиционных расходов, усилением факторов внутреннего спроса.

В 2000–2005 гг. изучению процессов роста российской экономики и регионов посвящено довольно много исследований. Здесь можно отметить работы таких ученых как: Минакир П.А., Михеева Н.Н., Луговой О., Пчелинцев О.С., Дробышевский С., Прокапало О.М. В работах этих специалистов в той или иной степени рассматривались различные факторы роста.

В частности работа С. Дробышевского, О. Лугового и др. «Факторы экономического роста в регионах РФ» посвящена исследованию факторной зависимости показателя ВРП вида $Y = f(A, K, L)$ в период 1998–2002 гг. В качестве оценок затрат труда была принята численность занятых в экономике, капитал был оценен с помощью индекса затрат капитала (произведение индекса физического объема основных фондов (ОФ) и индекса степени загруженности мощностей). В результате исследования авторами были сделаны выводы о большей значимости для большинства регионов РФ такого фактора, как капитал, а для Дальнего Востока – о большей значимости фактора трудовых ресурсов, причем со снижением затрат этого фактора.

Работа Михеевой Н.Н. «Экономический рост на Дальнем Востоке: условия и ограничения» посвящена проблемам роста экономики Дальнего Востока и проблемам оценки факторов роста в период 1999–2004 гг. В работе было определено, что общие тенденции развития дальневосточной экономики и факторы, их определяющие, в целом совпадали с общероссийскими тенденциями и факторами [5].

Также отмечено, что экономический рост в исследуемый период в большей степени обеспечивался приростом производительности труда (на 75%), в значительно меньшей – инвестициями.

Тем не менее, формально аргументированных оценок факторов роста экономики регионов России не проводится.

Целью работы является экономико-статистическая оценка факторов роста ВРП Дальнего Востока в 2000–2006 гг.

Декомпозиция экономического роста в регионах. Наиболее известными подходами к декомпозиции экономического роста в региональной экономике являются две макроэкономические концепции валового продукта:

1. Факторная модель ВРП.
2. Функциональная зависимость динамики ВРП от агрегатных показателей валовых расходов.

В основе метода декомпозиции роста в рамках первого подхода лежит предположение о существовании макроэкономической производственной функции, определяющей соотношение между максимально возможным объемом выпуска и доступными факторами производства при данном уровне технологии: $Y = f(L, K, A)$, где Y – выпуск (ВРП); K – затраты капитала; L – затраты труда; A – технология [2].

Распространенной реализацией факторной модели является производственная функция Кобба-Дугласа:

$$Y = A \cdot L^\alpha \cdot K^\beta \quad (1),$$

где α – коэффициент эластичности выпуска по труду, β – коэффициент эластичности выпуска по капиталу.

В основе метода декомпозиции роста в рамках второго подхода лежит функция общего вида, аргументами которой являются показатели макроэкономических расходов: $ВРП = f(C, I, G, M, E)$, где C – потребление домашних хозяйств, I – инвестиции, G – государственные расходы, M – импорт, E – экспорт.

Сложность эмпирической реализации функции $ВРП = f(C, I, G, M, E)$ заключается в том, что аналитический вид функции не вполне определен.

Для упрощения оценки расходы условно разделены на две группы «потребительские» расходы, которые описываются потреблением домашних хозяйств, и «непотребительские», которые представляют собой некоторое сочетание инвестиций, государственных расходов, импорта, экспорта. Каждая «расходная» группа из теоретических предположений несет соответствующую факторную нагрузку на показатель ВРП. Важно, что в растущей экономике эти две группы обязательны, что позволяет технически перейти к мультипликативному виду функциональной зависимости:

$$Y = A \cdot C^\sigma (I + G + E - M)^\gamma, \quad (2)$$

где Y – валовой региональный продукт, σ – коэффициент эластичности ВРП по потреблению, γ – коэффициент эластичности ВРП по «непотребительским» расходам.

Путем логарифмирования модель (2) преобразовывается в линейный вид, который можно оценить в рамках регрессионного анализа:

$$\ln Y = \ln A + \sigma \cdot \ln C + \gamma \cdot \ln(I + G + E - M) \quad (3)$$

Эти два подхода и используются для оценки факторов роста ВРП Дальнего Востока.

В работе предполагается тестирование двух гипотез в отношении поведения ВРП Дальнего Востока.

1. ВРП регионов Дальнего Востока зависит от общепринятых вещественных факторов роста – труда и капитала.

2. ВРП стимулируется агрегатными расходами региона «потребительскими» и «непотребительскими».

Упрощенные оценки факторов роста экономики Дальнего Востока для условий 2000–2006 гг. Для оценивания факторов роста были взяты ежегодные данные из сборников российской статистики «Регионы России. Основные социально-экономические показатели» за 2008 г., «Россия в цифрах» за 2003–2008 гг., «Российский ежегодник» за 2003–2008 гг., «Национальные счета регионов России» за 2002–2008 гг. в период 2000–2006 гг. для России в целом и для территории Дальнего Востока.

Под вкладом факторов труда в экономический рост, как правило, подразумеваются услуги труда, предоставляемые занятым населением. Самой простой оценкой затрат труда могут быть отработанные человеко-часы [2]. Однако имеющаяся статистика не позволяет оценить данный показатель. В связи с этим в работе принимается предпосылка о том, что количество отработанных часов человеком в год остается неизменным. И поэтому рост производительности обеспечивается лишь приростом количества занятых в экономике. Последний показатель и взят за показатель трудовых ресурсов в модели.

Проблемы оценки затрат капитала являются наиболее сложными не только в рамках российской статистики, но и в целом в исследованиях по декомпозиции роста [2]. Некачественная статистика ввода, выбытия основных фондов, не позволяет оценить капитал через данный показатель. Поэтому в качестве оценки капитала принимаются инвестиции в основной капитал¹.

Показатель потребления домашних хозяйств описывается частью конечного потребления домашних хозяйств – расходами домашних хозяйств. В качестве показателя государственных расходов взят показатель расходов консолидированного бюджета. Инвестиции в основной капитал представляют инвестиции в модели. Экс-

¹ Предполагается, что прирост основных фондов обеспечивается приростом инвестиций в основной капитал, то есть введенные в оборот инвестиции дают отдачу в этот же период.

порт и импорт модели описываются статистическими данными этих показателей.

Исследуемые показатели приведены к единым ценам 2000 г.

Оценка факторов в работе выполнялась на основе моделей панельных данных¹.

В результате регрессионного анализа были получены следующие модели:

1. Факторная зависимость ВРП:

$$\ln Y = 0,22 \ln L + 0,263 \ln(I) + 8,1525,$$

0,74² 15,34 20,41

$$R^2 = 0,83, \text{ rho} = 0,9871$$

2. Функциональная зависимость ВРП от расходов:

$$\ln Y = 0,63 \ln C + 0,014 \ln(I + G + E - M) + 4,057,$$

10,96 1,89 7,18

$$R^2=0,953, \text{ rho} = 0,8898.$$

Эти модели формально состоятельны, в частности R^2 весьма высоки. Коэффициенты в моделях отражают коэффициенты эластичности ВРП по соответствующим показателям.

Основные итоги по работе. Были получены следующие основные итоги исследования:

¹ Панельные данные это множество данных, состоящих из наблюдений за одними и теми же экономическими единицами или объектами, которые осуществляютя в последовательные периоды времени. Преимущества панельных данных:

- расширяет объем и структуру данных об исследуемых объектах-элементах панели;
- позволяет решить классические проблемы эконометрической несостоятельности (проблемы размерности);
- позволяет оценить ненаблюдаемую гетерогенность объектов-элементов панели;
- позволяет получать более эффективные оценки.

В структуре панельных данных различают модели случайных эффектов и фиксированных эффектов. Эти эффекты являются индивидуальными, они забирают на себя эффект от факторов невыясненной природы. Их значение определяется показателем rho – доля вариации зависимой переменной от индивидуальных эффектов.

² t-статистика.

1. В период 2000–2006 гг. экономика Дальнего Востока характеризуется положительной динамикой: рост среднедушевых доходов населения составил 2,1 раза, ВРП – в 1,37 раза.

2. Исследование в терминах «факторной зависимости ВРП» показало низкое влияние общепринятых факторов расходов на ВРП, так коэффициент эластичности по численности занятых (труду) статистически незначим, по инвестициям (капиталу) составил 0,26%.

3. Исследование в терминах «функциональной зависимости ВРП от расходов» показало значимость расходов «потребительской» группы (коэффициент эластичности составил 0,63%). Расходы «непотребительской» группы оказались незначимы (показатель t-статистики – 1,89).

Проведенный экономико-статистический анализ показал низкую зависимость ВРП Дальнего Востока от общепринятых факторов роста – труда и капитала. С точки зрения расходов высокое влияние на экономический рост оказывает спрос домашних хозяйств, однако его влияние на ВРП Дальнего Востока имеет формальный характер, что противоречит реальной экономической ситуации, поскольку структура конечного спроса Дальнего Востока и структура производства товаров и услуг не сбалансированы.

Список литературы:

1. *Валитова Л.* Факторы регионального роста / Российско-Европейский центр экономической политики. – М., 2005.

2. *Дробышевский С., Луговой О. и др.* Факторы экономического роста в регионах РФ. – М., 2004.

3. *Елисеева И.* Эконометрика. – М., 2002.

4. *Минакир П.А.* Экономика регионов: Дальний Восток. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006.

5. *Михеева Н.Н.* Экономический рост на Дальнем Востоке: условия и ограничения // Регион: экономика и социология. – 2006. – № 4.

6. *Пчелинцев О.С.* Российский экономический рост 1999–2000 гг. в региональном и глобальном контекстах // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 4.

7. Региональные проблемы современного инвестиционного роста России // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2007. – № 1 (318).

Юн С.Е. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНЫХ ПОШЛИН НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ¹

С 1 июля 2007 г. в Российской Федерации началось поэтапное повышение экспортных пошлин на необработанную древесину.

Цель данного исследования – провести анализ влияния экспортных пошлин на экономические показатели разных групп предприятий лесного сектора Хабаровского края за период 2005–2007 гг. Классификация предприятий лесопромышленного комплекса проводилась по их размерам [2].

Для классификации предприятий по размерам наиболее часто используются два критерия: численность работников [3] и объем вывозки древесины [4]. Согласно первому критерию, малое предприятие характеризуется числом работников до 100 человек, среднее – от 100 до 250, крупное – свыше 250. Согласно второму критерию малые предприятия характеризуются годовым объемом вывозки до 50 тыс. м³, средние – от 50 до 100 тыс. м³, крупные – свыше 100 тыс. м³.

Анализ показал, что основная масса фирм (88%) попала в одну и ту же размерную группу по обоим критериям. Для классификации размеров предприятий был выбран критерий среднегодовой вывозки древесины, потому что он является специфическим для лесозаготовительной отрасли.

Анализ количественной структуры лесопромышленных предприятий края показывает большое количество предприятий малого бизнеса. Крупный и средний бизнес представляют порядка тридцати предприятий (*табл. 1*).

Для достоверности результатов анализа среди малых компаний был проведен отбор тех предприятий, которые вели лесозаготовительную деятельность в течение всего анализируемого периода.

Структура вывозки древесины лесозаготовительными предприятиями иная. Доля вывозки леса крупными компаниями в 2007 г. в 2 раза превысила вывозку средних и мелких компаний. Причем в категории крупного бизнеса можно выделить подгруппу «компаний-гигантов», доля этих компаний в общем объеме вывозки в 2007 г. составила 48%.

¹ Работа подготовлена в рамках проекта ДВО РАН № 09-III-A-10-543.

Мы считаем, что ключевой точкой изменения ситуации в ЛПК Хабаровского края является 2007 г., когда в стране началось поэтапное повышение экспортных пошлин. Целью Правительства РФ являлось стимулирование лесопромышленных предприятий развивать деревообработку. Но выбранный метод, по мнению автора, является радикальным.

Таблица 1

Структура лесозаготовительной отрасли Хабаровского края по размерам предприятий

Категория предприятий	Количество предприятий			Доля вывозки, %		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Крупные	15	15	14	67	66	66
Средние	12	12	17	11	12	14
Малые	93	106	125	22	22	20

Источник: расчеты автора по данным Минлеспрома Хабаровского края, 2008.

Для оценки ситуации в ЛПК Хабаровского края после повышения пошлин до 20% авторами был проведен структурный анализ динамики следующих экономических показателей: ежегодный объем вывозки, выручка, численность работающих, величина основных фондов, ежегодный объем производства пиломатериалов.

Вывозка древесины за 2005–2007 гг. в целом по краю имеет положительный тренд. Однако стабильное наращивание мощностей наблюдается только у крупных компаний (*табл. 2*). У малых и средних предприятий динамика вывозки неустойчива.

Таблица 2

Динамика вывозки древесины предприятиями Хабаровского края разной величины, тыс. м³

Категория предприятий	2005	2006	2007
Крупные	335	348	382
Средние	65	75	71
Мелкие	19	20	19

Источник: расчеты автора по данным Минлеспрома, 2008.

Для выявления влияния повышения пошлин на показатели вывозки, был проведен анализ в разрезе полугодий за 2006–2007 гг., который показал во втором полугодии 2007 г. ее падение у всех лесопромышленных предприятий (*рис. 1*).

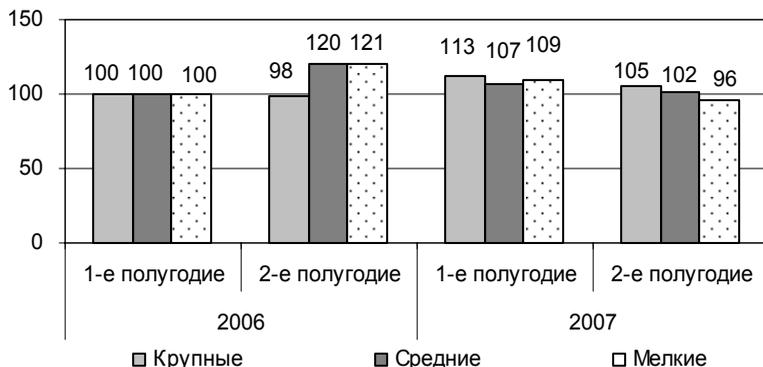


Рис. 1. Динамика вывозки древесины предприятия ЛПК Хабаровского края по категориям за 2006–2007 гг., %

Источник: расчеты автора по данным Минлеспрома, 2008.

В 2007 г. доля прибыльных среди крупных предприятий по сравнению с 2006 г. выросла. Но увеличилась доля убыточных предприятий среди малого и среднего бизнеса (*табл. 3*), следовательно на них повышение пошлин отразилось негативно. К другим негативным факторам можно отнести: 1) повышение цен на горюче-смазочные материалы; 2) повышение цен на запчасти; 3) повышение железнодорожных тарифов; 4) падение курса доллара (с 28,78 до 24,54 руб./долл.).

Таблица 3

Доля прибыльных и убыточных предприятий в ЛПК Хабаровского края, %

Категория предприятий	Прибыльные предприятия			Предприятия с нулевой рентабельностью			Убыточные предприятия		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Крупные	80	87	93	0	0	0	20	13	7
Средние	92	100	82	0	0	0	8	0	18
Мелкие	76	86	75	1	2	6	23	12	19

Источник: расчеты автора по данным Минлеспрома, 2008.

Эти факторы вынуждают средний и мелкий бизнес использовать схемы ухода от налогов либо закрывать производство.

За исследуемый период на крупных и малых лесозаготовительных предприятиях наблюдается стабильный рост выручки (рис. 2). У компаний среднего бизнеса в 2007 г. выручка сократилась на 22%.

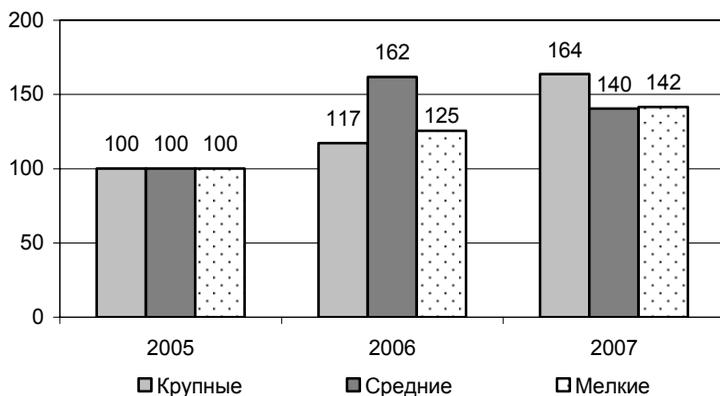


Рис. 2. Динамика выручки по категориям предприятий ЛПК Хабаровского края за 2005–2007 гг., %

Источник: расчеты автора по данным Минлеспроба, 2008.

В разрезе полугодий за 2006–2007 гг. (рис. 3) для малых предприятий картина выглядит иначе. В первом полугодии 2007 г. наблюдается резкий рост выручки (37%), а во втором полугодии – резкий спад (51%). Это говорит о стремлении малых компаний максимально продать все запасы древесины и накопить выручку перед введением 20% пошлин.

Общее количество занятых в лесном комплексе Хабаровского края в 2007 г. составило 17 300 человек, этот показатель имеет слабо выраженную тенденцию к снижению за рассматриваемый период. Доминирующую часть рабочих мест обеспечивают крупные и мелкие предприятия. В 2007 г. у малых и средних предприятий края количество работающих сократилось. Возможно это попытка сократить свои издержки в связи с первым этапом повышения пошлин.

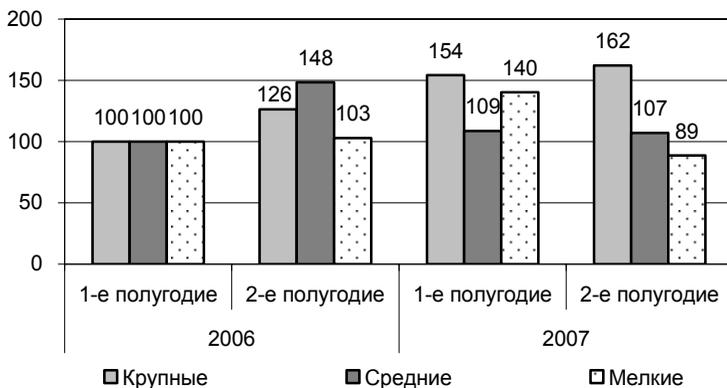


Рис. 3. Динамика выручки по категориям предприятий ЛПК Хабаровского края за 2005–2007 гг., %

Источник: расчеты автора по данным Минлеспрора, 2008.

Во всех группах предприятий наблюдается резкий рост основных фондов в 2007 г. (рис. 4). Известны факты, что малые предприятия устанавливают лесопильное оборудование, производства КНР.

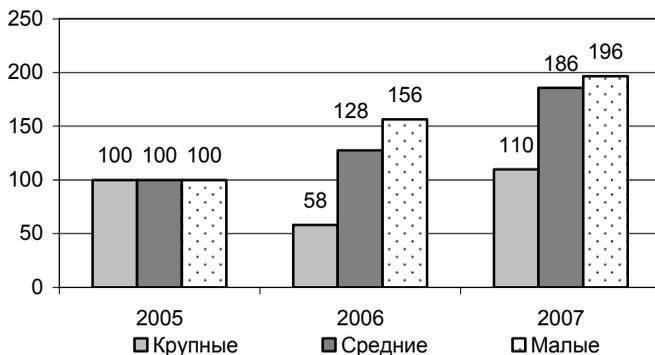


Рис. 4. Динамика основных фондов по категориям предприятий ЛПК Хабаровского края за 2005–2007 гг., %

Источник: расчеты автора по данным Минлеспрора, 2008.

В целом по краю инвестиции в деревообработку увеличились в 2007 г. на 56% по сравнению с 2006 г. До 2007 г. 3/4 всех инвестиций поступали в лесозаготовительную отрасль (рис. 5).

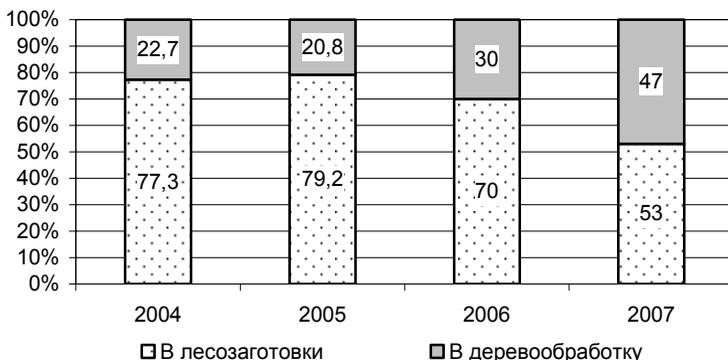


Рис. 5. Структура инвестиций в лесной сектор Хабаровского края по видам деятельности

Инвестиции в переработку стали увеличиваться только после принятия постановления об увеличении экспортных пошлин, составив почти половину всех инвестиций в лесной сектор края [1], но производство пиломатериалов в 2007 г. сократилось.

Это свидетельствует о том, что лесопромышленные компании начинают активно приспосабливаться к новым условиям. Хотя вектор их действий направлен не столько на развитие промышленности, сколько на защиту своего бизнеса от государства.

Общие выводы:

1. Повышение таможенных пошлин на необработанную древесину стимулирует инвестиции в деревообработку.
2. Малый и средний бизнес не обладает необходимыми средствами для развития переработки.
3. Малый и средний бизнес обеспечивает более 8 тыс. человек рабочих мест в ЛПК края. Его разорение повлечет за собой массовую безработицу и лишение доходов в лесных поселках.
4. Постановление о повышении пошлин не учитывает особенностей ЛПК Хабаровского края, в частности, неподготовленность его деревообрабатывающего комплекса.
5. Нужен постепенный переход на полную переработку заготавливаемой древесины до 2013–2015 гг.
6. Необходима активная поддержка государства тех предприятий, которые направили свои действия на 100% переработку. К инструментам государственной поддержки можно отнести:

а) освобождение от налога на прибыль до начала окупаемости оборудования;

б) беспроцентные кредиты на закупку деревообрабатывающего оборудования;

в) освобождение от импортных пошлин на ввозимое деревообрабатывающее оборудование;

г) более активное использование механизмов частногосударственного партнерства в создании инфраструктуры проектов, в частности средств Инвестиционного фонда РФ.

Список литературы:

1. Исследование внешнего и внутреннего рынков лесопромышленной продукции с целью обеспечения комплексного и рационального использования лесных ресурсов в крае: Отчет о НИР / ИЭИ ДВО РАН; отв. рук-ль Н.Е. Антонова. – Хабаровск, 2008.

2. *Негодяев В.П.* Лесопромышленный комплекс Дальнего Востока: история и современное состояние (экономико-стратегический анализ). – Хабаровск: Изд-во ТОГУ, 2008.

3. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

4. *Шихалев В.В.* Управление концентрацией производства в лесопромышленном комплексе многолесного района (на примере Хабаровского края): Автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Хабаровск: ДВАГС, 2007.

Содержание

Предисловие.....	5
<i>Антонова О.В. (ХГАЭП, г. Хабаровск)</i>	
Вопросы теории и практики введения упрощённой системы налогообложения на основе патента на территории Хабаровского края.....	9
<i>Бабенко И.А. (ХГАЭП, г. Хабаровск)</i>	
Проблема концентрации и централизации регионального страхового капитала: методика оценки риска и доходности в современных условиях.....	15
<i>Бартюк О.В. (ХГАЭП, г. Хабаровск)</i>	
Сравнительный анализ хозяйственных реформ в аграрном секторе Китая и России.....	21
<i>Бек В.А. (ХГАЭП, г. Хабаровск)</i>	
Совершенствование механизма таможенного регулирования и контроля товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности.....	28
<i>Белоусова А.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)</i>	
Оценка влияния экспортного сектора на промышленность Хабаровского края.....	35
<i>Блинова Т.Н. (ХГАЭП, г. Хабаровск)</i>	
Рынок услуг высшего профессионального образования России: особенности и факторы его формирования.....	43
<i>Величко А.В. (ХГАЭП, г. Хабаровск)</i>	
Региональные риски Дальнего Востока в условиях мирового экономического кризиса.....	48
<i>Верба Д.Н. (АмГУ, г. Благовещенск)</i>	
Жилищно-коммунальное хозяйство г. Благовещенска: направление реформ.....	52
<i>Горский А.П. (АмГУ, г. Благовещенск)</i>	
Место бухгалтерского контроля в системе внутреннего контроля организации.....	58

Грицко М.А. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)	
Сценарии развития рынка жилищных услуг г. Хабаровска.....	62
Дёмина О.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)	
Тенденции и факторы электропотребления на Дальнем Востоке России в 2000–2007 гг.....	67
Домнич Е.Л. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)	
Патентная эффективность затрат на исследования и разработки в регионах России.....	74
Ешенко Н.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)	
Оценка результативности проектной деятельности неправительственной некоммерческой организации.....	81
Журавская Т.Н. (АмГУ, г. Благовещенск)	
Развитие внешнеэкономической деятельности Амурской области в контексте инновационной стратегии России.....	87
Зайцева Л.Л. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)	
Использование иностранной рабочей силы в экономике Хабаровского края, 1996–2008 гг.: динамика и структура.....	91
Заостровских Е.А. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск)	
Тенденции развития грузооборота портов Дальнего Востока.....	98
Ивлев Р.В. (ТОГУ, г. Хабаровск)	
Методология анализа кластера медицинских услуг: проблемы и пути их решения.....	104
Кондратова Е.П. (ДВГУПС, г. Хабаровск)	
Проблемы организации контроллинга в сфере управления воспроизводством основных фондов на предприятиях железнодорожного транспорта.....	109
Копылов Л.Е. (ВГУЭС, г. Владивосток)	
Влияние вступления России в ВТО на сектор страховых услуг.....	117

Машурин И.А. (ТГЭУ, г. Владивосток) Совершенствование методики моделирования экономики региона с использованием межотраслевого баланса и векторной оптимизации.....	121
Некрасова О.И. (ДВГУПС, г. Хабаровск) Трансформации рынка услуг на железнодорожном транспорте.....	127
Новицкий А.А. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск) Национальные и региональные аспекты проблемы эффективности энергосбережения.....	133
Олонцев С.О. (АмГУ, г. Благовещенск) Механизм торгово-посреднических операций во внешней торговле Амурской области: максимизация прибыли посредника.....	139
Плешкова Т.Ю. (ВГУЭС, г. Владивосток) Стратегическое управление вузом в рамках «стейкхолдерской» концепции.....	145
Потапова Н.С. (КНАГТУ, г. Комсомольск-на-Амуре) Нефтяная отрасль: траектория движения.....	151
Приходько Е.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск) Анализ условий для развития деревопереработки в КНР и РФ (на примере провинции Хэйлунцзян и Амурской области).....	158
Халимендик В.Б. (ТОГУ, г. Хабаровск) Определение причин, сдерживающих инновационную активность производственных предприятий Хабаровского края.....	164
Христова В.В. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск) Оценка факторов роста ВРП Дальнего Востока в 2000–2006 гг.....	171
Юн С.Е. (ИЭИ ДВО РАН, г. Хабаровск) Анализ влияния повышения экспортных пошлин на экономические показатели лесопромышленных предприятий Хабаровского края.....	178

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Для заметок

Научное издание

**МАТЕРИАЛЫ ОДИННАДЦАТОЙ ОТКРЫТОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ-КОНКУРСА
НАУЧНЫХ РАБОТ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ
ХАБАРОВСКОГО КРАЯ
(экономическая секция)**

Сборник статей

Ответственный за выпуск *Л.А. Самохина*
Изготовление оригинал-макета *А.И. Бобровникова*

Сдано в набор 18.02.09. Подписано к печати 06.04.09.
Формат 60х90/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 12. Уч.-изд. л. 10,8. Тираж 150 экз. Заказ 923.

Институт экономических исследований ДВО РАН.
680042, г. Хабаровск, ул. Тихоокеанская, 153.

Отпечатано в КГУП «Хабаровская краевая типография».
680038, г. Хабаровск, ул. Серышева, 31.