

машино-технического сектора. Доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте СССР в 1965 г. составляла 20%, в 1970 г. – 21,5, в 1975 г. – 18,7, в 1980 г. – 15,8, в 1986 г. – 15%. В российском экспорте в 2003 г. она была равна 9%, в 2007 г. только 7,1%¹

За прошедшие десятилетия основные фонды серийных предприятий не обновлялись. Их износ составляет более 75%. Государственный заказ на разработки высоких технологий уменьшился в десятки раз. Отсутствие оплаченного спроса на отечественную высокотехнологичную продукцию на внутреннем рынке фактически разорило ряд производств. Новых владельцев предприятий интересовало не развитие и обновление товарного ряда, а получение максимальной прибыли, в том числе путем передачи в аренду и продажи основных фондов в ущерб основному производству. Выживали в основном предприятия, ориентированные на зарубежный рынок или имеющие уникальные производства востребованных товаров. Таким образом, отставание отечественной науки в силу системного экономического кризиса значительно увеличилось.

В этих условиях задача модернизации равноценна выживанию страны в современном мире и она многократно сложнее для России, чем для стран, которые подобную задачу решали во второй половине XX в. Глобальный мир и информационное общество, сформированное в передовых странах, существенно ограничивают возможности других стран и социумов достичь соответствующего уровня экономической эффективности и социального благосостояния. Ибо конкурентное пространство в передовых, высокотехнологичных отраслях, определяющих лицо «инновационной» экономики, в основном уже занято, жестко контролируется и отстаивается. Единственный путь – прорывы в теории и практике современной науки, на ведущих направлениях фундаментальных и прикладных исследований в сфере высоких технологий, в которых Россия все еще сохраняет определенный потенциал. Но инновационная экономика России будет иметь перспективу, если на определенных направлениях будет достигнута эффективная интеграция науки и производства, а в результате удастся превзойти (причем значительно) мировой уровень конкурентоспособности.

Для выхода на траекторию опережающего инновационного развития государство должно создать условия, при которых каждое предприятие, обладающее возможностями освоения новых технологий в перспективных направлениях экономического роста, могло бы получить доступ к долгосрочному кредиту; любой научно-исследовательский коллектив, создающий новые технологии, мог бы получить финансирование на реализацию своих проектов; ученые,

работающие в ключевых направлениях становления нового технологического уклада, и вузы, готовящие специалистов соответствующего профиля, имели бы достаточное финансирование для реализации своего творческого и образовательного потенциала; каждая фирма, осваивающая новые технологии, могла бы получить доступ к кредитам на проведение необходимых НИОКР и к регулируемым государством рынкам сбыта своей продукции; потребители были бы заинтересованы в приобретении новой высокотехнологической продукции отечественного производства; субъекты хозяйствования имели бы удобный доступ к научно-технологической информации и могли видеть перспективы развития своей сферы деятельности, своевременно осваивая передовые технологии.

Сама по себе модернизация – сложный и длительный процесс, сопряженный с преобразованием социальной структуры, перемещением на первый план новых социально-профессиональных групп, составляющих основу информационной экономики и обладающих большей «экономической и социальной энергетикой». В свою очередь, это обуславливает необходимость соответствующей реорганизации модели распределения доходов и собственности, способной привести к росту мотивации и благосостояния, равно как консолидация общества, преодоление охватившего его нравственного кризиса. На данном этапе указанные проблемы имеют первостепенное значение. Несмотря на достижения последних лет модель распределения собственности и доходов, сформировавшаяся в 90-е гг. в России фактически не претерпела каких либо существенных изменений. Она мало взаимосвязана с задачами формирования новой экономики и социального государства.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИСТЕМЫ РОДОВСПОМОЖЕНИЯ

Огуль Л.А., Шаповалова М.А., Ярославцев А.С.

Астраханская государственная медицинская академия, Астрахань, e-mail: yarastr@mail.ru

Финансирование родильного дома осуществлялось из бюджета, ОМС и за счет платных услуг. В условиях экономических преобразований с введением дополнительных инвестиций государства по Национальному Проекту «Здоровье» произошло изменение структуры финансирования: бюджетные источники устойчиво и достоверно увеличивались, а средства ОМС – пропорционально устойчиво уменьшались. Так происходило по всем статьям расходов: «Оплата труда и начисления на оплату труда», «Приобретение услуг», «Увеличение стоимости основных средств», «Увеличение стоимости основных средств», «Приобретение медикаментов и расходных материалов», «Продукты питания».

¹ Экономист. 2010. № 1. С. 20.

Статья расходов «Оплата труда и начисления на оплату труда» была приоритетной среди всех источников финансирования и составляла в бюджетных средствах 34–60,2%, устойчиво увеличиваясь, в средствах ОМС 77,6–34,4%, в доходах от платных услуг 62,9–50,8%. «Приобретение услуг» в бюджетных средствах в бюджетных средствах составляло 41,7–23,6%, снижаясь устойчиво, в доходах от платных услуг – устойчиво возрастало, составляя 16,5–41,2%, в средствах ОМС отсутствовало. «Увеличение стоимости основных средств» финансировалось только за счет платных услуг, составляя 5,2–5,6% в изученном интервале. «Приобретение медикаментов и расходных материалов» в бюджетных средствах составляло 15,4–10,9%, в средствах ОМС – 15,2–44,1%, устойчиво увеличиваясь, в платных услугах – 12,5–4,2% устойчиво снижаясь. «Продукты питания» финансировались из всех источников, составляя в структуре бюджетных средств 2,9–4,9%, ОМС – 6,8–8,7%, платных услугах – 2,9–1,8%. Доходы от родовых сертификатов распределялись по всем статьям расходов, кроме «Приобретение услуг», имея устойчивую тенденцию снижения в статье «Увеличение стоимости основных средств». Доля финансовых активов в бюджетных средствах устойчиво снижалась от 54 до 4%, во внебюджетных – устойчиво увеличивалась от 46 до 96%. Соотношение «активы»: «пассивы» свидетельствовало о преобладании активов. Нефинансовые активы составляли 97–96,9% в изученном интервале, финансовые – 0,3–1,7%. Пассивы были меньше активов и мели формирующуюся тенденцию снижения от 3 до 1,4%. Коэффициент реагирования затрат, определявший соотношение расходов и производственной активности клинического родильного дома составлял 0,6 и 0,7 в 2006 и 2007 годах (начале работы Национального Проекта «Здоровье») и 0,5 в 008 и 2009 годах, характеризуя преимущества производственной активности над затратами и увеличение эффективности работы клинического родильного дома. Стоимостное выражение разницы результатов деятельности роддома и затрат свидетельствовало о существенном преобладании результатов. Устойчивый рост финансовых и нефинансовых активов обеспечивал аналогичные тенденции финансовому результату. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов двукратно возрастала. Фондоемкость увеличивалась в 4 раза. Фондоотдача увеличивалась в 3 раза, свидетельствуя об эффективном использовании медицинского оборудования, приобретенного в рамках Национального Проекта «Здоровье» и использовании новых технологий в лечебно-диагностический процесс. Показатель фондорентабельности был положительным. Бюджетная эффективность ЛПУ устойчиво возрастала за счет роста налоговых поступлений в бюджет по причине устойчивого

роста заработной платы основного персонала от 6678 до 9938 рублей. Экономическая эффективность ЛПУ несколько увеличивалась от 1,5 до 1,62. Сопряженно с улучшением экономических показателей работы родильного дома увеличивался и коэффициент медицинской результативности от 0,98 до 0,99.

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ЗАКУПОК ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ НУЖД

Плещенко В.И.

ФГУП «Гознак», Москва, e-mail: v_pl@mail.ru

Актуальным и эффективным методом организации снабжения производства необходимыми товарно-материальными ценностями являются конкурентные закупки, основанные на соблюдении таких базовых принципов как открытость, справедливость, прозрачность и объективность процесса и принимаемых в его рамках решений.

В то же время наличие альтернативных источников удовлетворения возникающих потребностей, характерное для модели конкурентных закупок, означает необходимость для покупателя планировать данный процесс, распределять потребность между поставщиками, заинтересовывать их в сотрудничестве, а также стимулировать конкуренцию в рамках среды своих традиционных контрагентов. В целом эффективность осуществления конкурентных процедур зависит от сочетания следующих факторов:

- состояния информационного обмена между фигурантами процесса закупок;
- наличия (степень развития) конкуренции на рынке закупаемых товаров;
- влияния субъективного фактора на принятие решений;
- оптимальности и рациональности применяемых закупочных процедур;
- систематизации массива поставщиков, мониторинга его состояния.

В рамках конкурентных процедур отбора поставщиков и ведения переговорного процесса пожелания, высказываемые сторонами в части параметров сделки и условий сотрудничества, являются зачастую диаметрально противоположными. Понятно, что согласие одной стороны с каким-либо требованием означает для неё дополнительные риски в будущем, что соответственно увеличивает трансакционные издержки контрагента и цену товара, а иногда ведет к отказу от участия в процедуре или заключения договора.

В подтверждение сказанного отложим по оси абсцисс сумму сделки, а оси ординат издержки – затраты, потери, а также риски, которые придется понести поставщику при реализации договора и на этапе отбора (рис. 1) [1]. Указанные издержки являются результатом совокупного действия требований (и степени фор-