



Рисунок 1 – Иерархия для оценки ИК

Литература:

1. Селезнев, Е.Н. Интеллектуальный потенциал - показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования / Е.Н.Селезнев//Финансовый менеджмент. – 2004. - №5
2. Просвирина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы/ И.И. Просвирина//Финансовый менеджмент. – 2004. - №4
3. Терелянский, П.В. Информационные технологии прогнозирования и принятия технических решений на основе нечетких и иерархических моделей: монография/П.В. Терелянский, А.В. Андрейчиков/ВолгГТУ. – Волгоград, 2007. – 204 с.

Беликова Е.В.,
 зам. директора Волгоградского представительства
 некоммерческого негосударственного учреждения
 «Институт экономики и связей с общественностью», аспирант НОУ ВПО ВИБ

Характеристика западного теоретико-методологического аппарата исследований сбережений населения

Статья содержит краткий анализ теорий, направленных на объяснение поведения населения относительно сбережений. Несмотря на довольно-таки большой объем проведенных исследований, в экономической теории пока не сложилась окончательная точка зрения как на влияние индивидуальных факторов на процесс накопления личных сбережений, так и на соотношение между сбережениями населения и темпами экономического развития. Поэтому существует значительная потребность в формировании общей концепции сбережений населения.

Прошлый 2007 год заполнился следующими событиями: ипотечным кризисом в США и резким подорожанием цен на продукты в России. Проблемы в США отразились на всем мире и том числе они непосредственно коснулись России. Западные банки менее охотно стали давать кредиты российским банком, что ведет к кризису ликвидности банков России.

Кризис ликвидности характеризуется нехваткой свободных наличных средств у российских финансистов. Это приводит к повышению ставок по депозитам в России, так как лучший кредитор это население.

Однако повышение цен очень сильно повлияло на доходность инструментов сбережения в 2007г. из-за высокой инфляции, достигшей концу года 11,9%. Рассмотрим более подробно понятие сбережения и охарактеризуем основные теории, описывающие сбережения.

Сбережения – часть доходов населения, не использованная на цели текущего потребления. При сбережении происходит своего рода «жертвование» текущим потреблением ради потребления будущего. Основной принцип сбережений такой: человек сберегает определенную часть дохода тогда и только тогда, когда ожидаемая полезность потребления этой суммы в будущем выше, чем полезность потребления ее в настоящем. Сбережения образуются преимущественно в денежной форме. Та самая доля доходов, которую население готово откладывать, называется сберегательной квотой. Сбережения часто служат одним из источников образования ссудного капитала, то есть накапливающихся денежных поступлений для последующего предоставления кредита [4].

Существуют три вида использования денег: потребление (мгновенное приобретение товаров и услуг); инвестирование (долгосрочное вложение денег в предприятия, фирмы) и сбережения. По статистике, 70% россиян сразу расходуют деньги на потребление, 5% вкладывают их в инвестиции, а 25% сберегают их, причем из людей, сберегающих деньги, 21% тратят сбереженные деньги в ближайшее время после вклада и лишь 4% откладывают деньги на долгое время. Как мы видим из приведенных выше данных процент инвестиций и долгосрочных вкладов очень мало.

К настоящему времени в западной экономической науке имеется целый ряд теорий, направленных на объяснение поведения населения относительно сбережений:

Теория абсолютного дохода Кейнса, выдвинутая им в 30-е годы XX века, утверждает, что между сбережениями и доходом существует линейная зависимость, выражаемая следующим образом:

$$S = a + sY^d,$$

где S – сбережения, Y^d – текущая величина располагаемого дохода, s – предельная склонность к сбережениям, a – константа.

В соответствии с данной теорией, коэффициент сбережений (сбережения в процентах к ВВП), должен расти в тех странах, где наблюдается рост доходов. Однако теория абсолютного дохода имеет мало подтверждений статистического характера[1].

Теория относительного дохода состоит в том, что потребление, а, следовательно, и сбережения, зависят не только от текущего дохода, но и от предшествующего уровня дохода и потребительского поведения. Одной из модификаций теорий относительного дохода стала теория Дюженберри, названная по имени американского экономиста, предложившего ее в 40-е годы. Эта теория может быть выражена следующей формулой:

$$C_1 = a + (1-s)Y_1^d + bC_h,$$

где C_1 – потребление в период времени 1;

Y_1^d – доход в период времени 1;

C_h – предыдущий наивысший уровень потребления;

a и b – константы.

Таким образом, по теории Дюженберри, функция сбережений в краткосрочном периоде является возрастающей: при кратковременном увеличении дохода население не стремится сразу потратить его в силу инерции и сложившихся к данному моменту потребительских привычек. Однако с течением времени, когда уровень дохода стабилизируется, население возвращается к старому коэффициенту сбережений за счет увеличения потребления.

Теория перманентного дохода, разработанная в 50-е годы экономистом Милтоном Фридманом, предполагает, что население принимает решение о потреблении и сбережениях на основании ожидаемого совокупного дохода за все время своей жизни. По мнению Фридмана, доход, получаемый индивидуумом в каждый момент времени, состоит из двух компонентов: перманентного (постоянного) и транзитивного (временного) доходов.

Перманентные доходы – это регулярные доходы, которые обусловлены имеющимся в распоряжении индивидуума материальным и нематериальным капиталом; они зависят от уровня благосостояния человека, его образования и прочих факторов. Фридман утверждает, что население в состоянии оценить полезность такого рода доходов в течение времени жизни и распределить потребление между отдельными периодами жизни таким образом, чтобы максимизировать совокупную полезность доходов.

Транзитные доходы – это нерегулярные доходы, связанные, например, с неожиданными изменениями рыночной стоимости активов, изменениями ценовых пропорций, выигрышами в лотереи и прочими непредсказуемыми событиями. В наиболее жесткой форме теория перманентного дохода гласит, что население будет стремиться потреблять все перманентные доходы и сберегать транзитные сбережения. Тем не менее, доказательств справедливости теории перманентного дохода не так уж много. Скорее, наоборот, в ряде случаев исследования показали, что склонность к расходованию транзитных доходов на потребление, а не сбережение, очень велика [3].

Несколько отличается от теории перманентного дохода теория жизненного цикла, предложенная в 50-е годы американскими экономистами Андо и Модильяни. Согласно теории жизненного цикла, человек стремится к максимизации совокупной полезности потребления в течение периода своей жизни при наличии бюджетного ограничения. По данной теории величина всех будущих потоков потребления равна сумме накопленного текущего богатства человека и величины всех будущих доходов. В течение своего трудоспособного возраста человек сберегает больше определенную часть своего дохода, чтобы в момент выхода на пенсию иметь резерв накоплений, позволяющий не допустить резкого падения уровня потребления, связанного с сокращением доходов.

Идеи Кейнса, интерпретированные Дж.Р. Хиксом в духе неоклассической школы, получили воплощение в знаменитой модели LS-LM (investment-saving-liquidity-money) [2].

Основные зависимости, описываемые этой моделью, это обратная зависимость национального дохода от процента в реальном секторе экономики (чем ниже процент, тем выше инвестиции и национальный доход, причем инвестиции определенно равны сбережениям), и прямая зависимость процента от национального дохода в денежном секторе экономики (чем выше национальный доход при заданной денежной массе, тем больше денег необходимо для обслуживания транзакций, тем меньше денег может поступать на спекулятивные рынки, тем выше ставка процента. Главный вывод из модели IS-LM заключается в том, что увеличение денежной массы относительно достигнутого уровня национального дохода позволяет снизить равновесную ставку процента и добиться увеличения национального дохода.

Если в реальном секторе модель IS-LM постулирует равенство инвестиций и сбережений, то в денежном секторе эта модель постулирует автоматическое первоначальное поступление денег на обслуживание транзакций, и лишь избытка денежной массы сверх необходимых транзакций - на спекулятивные рынки. Возможность инвестирования сбережений и нехватки денег для обслуживания транзакций априори исключается, что очевидно противоречит российским реалиям.

Тем не менее, модель IS-LM как нам кажется, описывает определенные закономерности, сохраняющиеся в российской экономике (зависимость инвестиций от ставки процента, снижение национального дохода по мере сокращения инвестиций, зависимость процента от массы денег при данном уровне национального дохода). Однако эта модель не адекватна российской экономике полностью. Абсолютная нехватка денег для обслуживания транзакций в российской экономике свидетельствует о том, что в чистом виде методы регулирования процента и инвестиций через манипулирование денежной массой, предлагаемые сторонниками кейнсианского - неоклассического синтеза, не дадут нужного эффекта.

В заключение хотелось бы отметить, что ни одна из теоретических концепций экономического развития и экономической политики в чистом виде России данный период не подходит. Известно, что ни в одной стране осуществление кейнсианской (или монетаристской) политики в чистом виде не наблюдалось. Исторические и национальные особенности, роль социального фактора - всё это накладывает свой отпечаток на конкретную политику, рождает свои компромиссные решения.

Но знать экономические теории необходимо. Знание их практического опыта, понимание условий, в которых даст максимальный эффект та или иная мера экономической политики, поможет уберечь от ошибок в ходе поиска собственного пути развития экономики России.

Литература:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Прогресс, 1978.
2. Николаева И. П. Экономическая теория. - М.: Финстатинформ, 1997.
3. Радаев В. Стратегия сберегательного поведения россиян. – М.: АСТ. 1999.
4. Максимова В.Ф. Микроэкономика. Распределение дохода. М.: ИНФРА. 2001.

Лушина Е.А., бакалавр экономики,
Терелянский П.В.,
к.т.н., доц. каф. “Информационные системы в экономике”,
Волгоградский государственный технический университет

Оценка конкурентоспособности товара с помощью математических методов

Статья посвящена одной из самых актуальных для любой фирмы на сегодняшний день тем - оценки конкурентоспособности товаров. Принятие правильного решения будет влиять на успех компании. Современное информационное общество заставляет приходиться к таким решениям в сжатые сроки. Задачу существенно могут облегчить современные математические методы.

The article dedicated valuation of goods competitiveness – actual problem for each company. Manager has to solve it quickly. His decision will affects company success. Mathematical methods can simplify decision of this problem.

В условиях информатизации современного общества одним из главных условий выживания фирмы является выход на рынок с конкурентоспособным товаром. Оценка и анализ конкурентоспособности товаров – важный процесс, позволяющий предлагать потребителям, товары, в наибольшей степени удовлетворяющие их потребности. Существует множество методов оценки конкурентоспособности товара. Одним из вариантов являются математические методы и автоматизированные системы принятия решений, которые позволяют выделить критерии, по которым будет проводиться оценка, и ранжировать ряд альтернатив по степени предпочтительности либо выбрать наилучший вариант. В различной литературе авторы советуют выбирать тот или иной метод в зависимости от количества и качества доступной информации [3].

Рассмотрим современный рынок цифровых фотокамер (ЦФК). На рынке ЦФК наблюдается тенденция к миниатюризации. Компания Canon значительно отстает от своих основных конкурентов (Nikon, Olympus) в сегменте компактных фотоаппаратов, не смотря на то, что, в общем (по всем сегментам), на рынке ЦФК она остается лидером. Данный анализ посвящен выявлению перспективных моделей данной фирмы, которые являются наиболее конкурентоспособными.

Экспертным способом были выделены наиболее существенные критерии: размер матрицы (К1), макросъемка (К2), прямая печать (К3), эффекты изображения (К4), специальные функции (К5), хранение информации (К6), питание (К7), оптическое увеличение (К8), запись видео (К9), дизайн (К10), разрешение (К11), диапазон выдержки (К12), автоспуск (К13), серийная съемка (К14), вес (К15), цифровое увеличение (К16), встроенная вспышка (К17), ЖК-монитор (К18).

Из ряда компактных ЦФК, производимых компанией Canon, были выбраны популярные модели (таблица 1).

Таблица 1 – Модели компактных ЦФК

Альтернатива	A	B	C	D	E	F
Модель	Digital Ixus 700	Digital Ixus 800	Digital Ixus i Zoom	Digital Ixus 60	PowerShot S70	Digital Ixus i5

Для достижения поставленной цели (определение конкурентоспособности товара) из рассмотренных методов принятия решений выбраны методы ELECTRE I и II, которые позволяют