



I Всероссийская интернет – конференция

**СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ
ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

2009

I Всероссийская Интернет-конференция

**СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

1 декабря 2009 г.

Ярославль 2009

Современная российская экономика: проблемы и перспективы развития: сборник материалов I Всероссийской научной интернет - конференции, 1 декабря 2009 г. – Ярославль / Коллектив авторов, 2010. – 202 с.

В сборнике представлены материалы докладов и сообщений участников всероссийской научной интернет - конференции «Современная российская экономика: проблемы и перспективы развития», организованной 1 декабря 2009 года Объединением исследователей-экономистов, г. Ярославль.

Материалы конференции публикуются в авторской редакции.

© Коллектив авторов, 2009
© Объединение исследователей-экономистов, 2010

Содержание

Секция 1. Государственные, региональные и муниципальные финансы	7
<i>Атаева А. Г.</i> МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ ПОСЛЕ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	7
<i>Кочеткова С.А.</i> АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ	11
<i>Надыршина А.Д.</i> БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	15
<i>Миронов А.В.</i> ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИИ	16
<i>Прядкина Н.Н.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ КАК УСЛОВИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА	19
Секция 2. Экономика промышленности	23
<i>Зубков С.А., Колесник А.А.</i> МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ	23
<i>Камашев А. С.</i> РЕФОРМА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ: КУДА ДВИЖЕТСЯ РОССИЯ	28
<i>Маслова С.И.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ	30
<i>Петухов Г. Е.</i> РОЛЬ СЕЗОННЫХ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЯКУТИИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	32
Секция 3. Экономика сельского хозяйства	35
<i>Гудзь О.Е.</i> ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АГРОФОРМИРОВАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ДЕФОРМАЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА УКРАИНЫ: ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	35
<i>Габуев М.Т.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА САДОВОДЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ	39
<i>Канкулова М. З., Шарданова Г. Б.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА (НА МАТЕРИАЛАХ КБР)	40
<i>Куандыикова С.Н.</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА В РОССИИ	43
<i>Кузичева Н.Ю.</i> МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ САДОВОДСТВА	44
<i>Эчейкина В.В.</i> МЕХАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: СТАДИИ, ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМЕ МАШИН, ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНИКИ	48
Секция 4. Организация малого и среднего бизнеса	50
<i>Авалиани К.С.</i> МАЛЫЙ БИЗНЕС: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ	50
<i>Егорейкина Е. С.</i> ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ РОССИЙСКОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	52
<i>Казанцева Д.А.</i> ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ	54
<i>Незнакина Т.А.</i> МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ПЕРИОД КРИЗИСА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ	58

Федюкина М.В. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	59
Секция 5. Банки и банковский сектор	61
Бондаренко Т.Г. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ	61
Нечаев А.М. КОНЦЕНТРАЦИЯ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ	62
Скворцова М.А. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ	64
Щербакова Е.С. ЗНАЧЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КОНСОЛИДАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РФ	67
Секция 6. Инновационные процессы в российской экономике	71
Базиков А.А. СОБСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ТИПЫ И ФОРМЫ, РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ И ПРИВАТИЗАЦИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ	71
Киселевич Ю.В. ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ РФ	74
Коренькова А.А. ИНВЕСТИЦИИ В НАНОТЕХНОЛОГИИ	78
Маков В.М. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ	80
М.М. Макова, Э.Р. Юсупова, ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ	85
Марганова О.Н., Дядьков О.Н. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ	87
Минакова И.В. ОСОБЕННОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	91
Олейник О., Васильев В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ	96
Рыжкова Ю.А. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	98
Сайфуллина С.Ф. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ	100
Степанова Н.А. О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СЕВЕРО-ВОСТОКЕ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))	104
Тетуева З.М. ПРИМЕНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ	106
Яковлев А.С. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	110
Секция 7. Экономико-математическое моделирование и его применение	114
Бируля И.О. ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ	114
Жильцов Е.В. ИССЛЕДОВАНИЕ РАВНОВЕСНЫХ СОСТОЯНИЙ МНОГООТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО КОМПРОМИССА	116
Орешников В.В. ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	123

Секция 8. Влияние мирового кризиса на экономическое развитие РФ	128
<i>Бахтияров Р.Я.</i> РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ	128
<i>Валеева Р.Р.</i> ОЦЕНКА АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ	130
<i>Григорьев В. П., Данилов Ю. Г.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ НА СЕВЕРО-ВОСТОКЕ АЗИАТСКОГО КОНТИНЕНТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	136
<i>Егоров Е. Г., Данилов Ю. Г.</i> МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КРИЗИСОВ	139
<i>Константинов Н. Н.</i> НОВЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГРАНИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	144
<i>Нутфуллина Р.Р.</i> ПОСЛЕДСТВИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ДЛЯ РОССИИ	148
<i>Рыжкова Ю. А., Власова М. Б.</i> ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	148
Секция 9. Деловая активность и занятость населения	154
<i>Бочарова И.О.</i> РОЛЬ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА	154
<i>Зеленков С.М.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ	156
<i>Лелюхина Е.А.</i> БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ	158
<i>Сафонова О. Н., Сахарова А. Л.</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	161
Секция 10. Проблемы менеджмента и маркетинга в экономике РФ	164
<i>Базикова В.Л.</i> МАРКЕТИНГ И СОЦИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ	164
<i>Жуков А.А.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ НЕДОСТАТКОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЦЕЛЕВЫМИ ПРОГРАММАМИ РАЗВИТИЯ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ)	167
<i>Макарова И.В., Семенова Е.А.</i> ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	171
<i>Марадудина В.Ф.</i> СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ	176
<i>Ясулов К.Г.</i> СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ	177
Секция 11. Информационные технологии в экономике	179
<i>Евстропов А.Н.</i> ERP-СИСТЕМЫ – ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	179
<i>Будянский П.С.</i> РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	181
<i>Маркеева Г.А.</i> НОВАЯ ЭКОНОМИКА НА БАЗЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ	182
<i>Прудникова Е. В.</i> ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	185

<i>Федюкина М. В.</i> ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	186
Секция 12. Развитие финансовых рынков в РФ	187
<i>Прохоров В.В.</i> ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕМА ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	187
Секция 13. Налоги и налогообложение в современной России	189
<i>Вохминцева О.В.</i> Налоговая Политика россии в условиях кризиса	189
<i>Ларионова О.В.</i> АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ В РЕТРОСПЕКТИВЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ	190
<i>Марфудина Т.А.</i> НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ	192
<i>Марфудина Т.А.</i> РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	194
<i>Мохова К. С.</i> ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ	195
<i>Надыршина А. Д.</i> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВАХ ГРАЖДАН	197
<i>Прудникова Е. В.</i> ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ	198
Секция 14. Экономическая безопасность	200
<i>Овсянников А.А.</i> К ВОПРОСУ О ЛЕГАЛИЗАЦИИ ЛОББИЗМА, КАК МЕТОДЕ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	200
<i>Платонова Д.В.</i> ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	201

СЕКЦИЯ 1. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ, РЕГИОНАЛЬНЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ ПОСЛЕ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Атаева А. Г., ИСЭИ УНЦ РАН, г. Уфа

В статье проанализированы результаты проведенной реформы местного самоуправления, выявлены проблемы развития муниципальных финансов и предложены мероприятия по повышению самообеспеченности муниципальных образований за счет активизации их финансового потенциала.

1 января 2009 г. закончился переходный период реализации Федерального закона от 06.10.2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», и уже можно проанализировать определенные результаты проведенной реформы.

Одной из задач концепции муниципальной реформы являлось обеспечение реальной самостоятельности местных бюджетов за счет закрепления за ними постоянных доходных источников и повышения роли местных налогов, а также расширения прав муниципальных образований в привлечении заемных средств.

Проведенный анализ реформы местного самоуправления показал, что данная задача не выполнена и выявил следующие современные проблемы развития муниципальных образований (МО) в финансовой сфере.

1. Торможение реформы местного самоуправления на региональном уровне.

Динамика поступлений доходов, собранных на территории Республики Башкортостан в бюджетную систему Российской Федерации характеризует снижение поступлений в местные бюджеты (с 13,4% до 8%) (рис. 1).

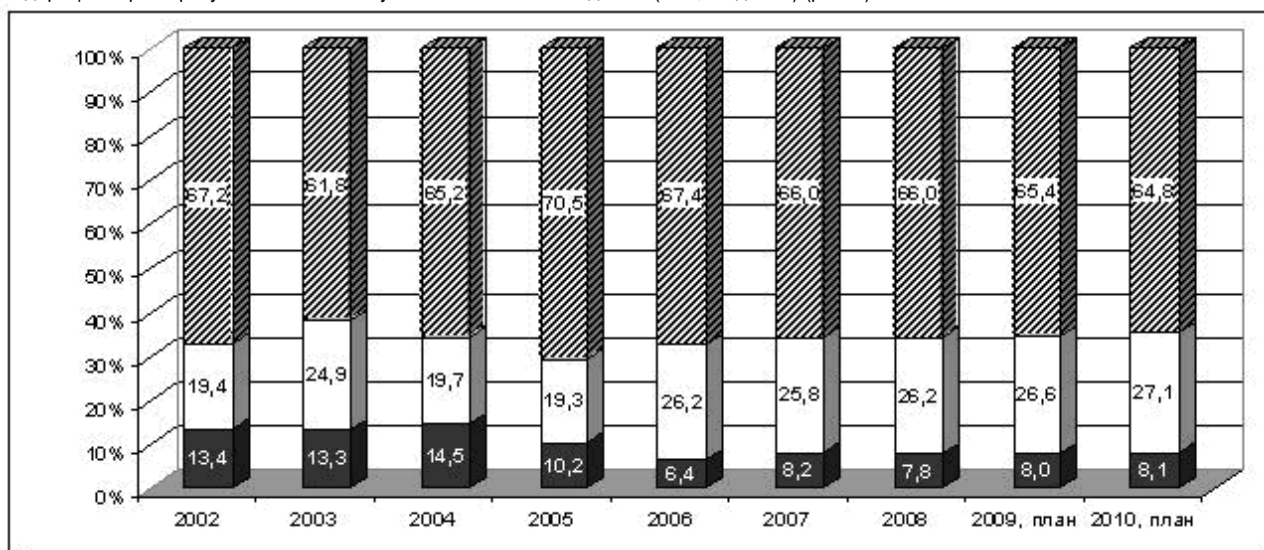


Рис. 1. Динамика поступлений налоговых доходов в бюджетную систему РФ на территории Республики Башкортостан по уровням доходов.

С другой стороны доля поступлений в федеральный бюджет также сократилась. Это говорит о том, что попытка децентрализовать бюджетную систему остановилась на региональном уровне и не дошла до муниципальных образований (так доля налогов, собранных на территории Республики Башкортостан и поступивших в республиканский бюджет увеличилась с 19,4 до 27% - при том, что данные доходные поступления должны были перейти на муниципальный уровень). Анализ был проведен для МО Республики Башкортостан, но подобная тенденция характерна для многих субъектов Российской Федерации.

2. Снижение финансовой самостоятельности муниципальных образований.

Финансовая самостоятельность МО обеспечивается прежде всего за счет собственных налоговых и неналоговых доходов, укрепление и повышение которых являлось одной из задач реформы местного самоуправления. На деле анализ доходной части местных бюджетов РФ до реформы и после показывает, что налоговые поступления постоянно снижаются (с 70% до 30%), и данная тенденция сохраняется и на прогнозный период. Снижение произошло в частности из-за резкого сокращения доли местных налогов в доходах МО – с 12 до 3% - в 4 раза. Если до реформы было установлено 5 видов местных налогов, то после реформы за местными бюджетами сохранились только земельный налог и налог на имущество физических лиц. Кроме того, значительно были сокращены отчисления от федеральных и региональных налогов и сборов практически до нулевых значения по большинству налогов, что безусловно резко сократило собственные доходы местных бюджетов (полностью прекращены отчисления от налога на прибыль, налога на имущество организаций, налога на добычу общераспространенных полезных ископаемых, акцизов и др.).

Снижение собственных доходов вызвало необходимость внешней помощи – так доля безвозмездных перечислений в местных доходах увеличилось с 30 до 61% и далее будет увеличиваться при сохранении аналогичных условий.

3. Неудовлетворительная структура доходной части местных бюджетов.

Эта проблема наиболее ярко проявляется, если сравнить структуру доходной части бюджета до реформы и после (рис.

2).

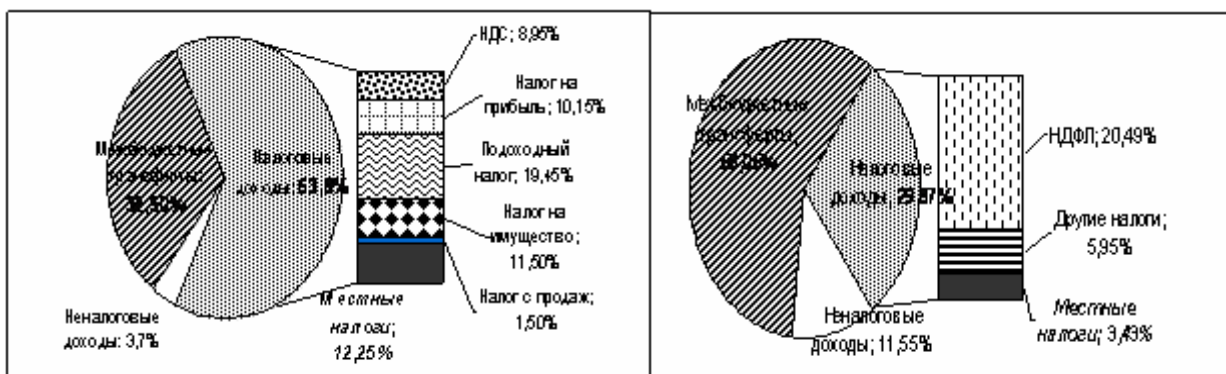


Рис. 2 Структура доходной части местных бюджетов в 1998 и 2008 годах.

Из рисунка видно, что если до реформы доля межбюджетных трансфертов была 32,5%, то после реформы она увеличилась до 58,05%. Это произошло за счет снижения налоговых доходов: с 64% до 30% (более чем в 2 раза). Хотя сама концепция реформы устанавливала необходимость повышения роли местных налогов, на деле если в 1998 году доля местных налогов составляла 12,25%, то после реформы эта доля сократилась до 3,43% - более чем в 3,5 раза за период.

В итоге на 2008 год собственные доходы местных бюджетов не превышают 50%. Из налоговых доходов почти 90% приходится на федеральный налог – налог на доходы физических лиц, отчисления которого в местные бюджеты после реформы местного самоуправления сократились с 50% до 30%. Все это говорит о неудовлетворительной структуре доходной части местных бюджетов.

4. Высокая степень дотационности местных бюджетов.

В целом по всем МО Российской Федерации уровень дотационности составляет 14,45%. Однако для разных типов МО уровень дотационности варьируется. Так, для городских округов и внутригородских МО он составляет 6,79%, для муниципальных районов – 17,79%. Бюджеты поселений являются самыми высокодотационными: 38,22%.

5. Высокая степень дифференциации финансовой обеспеченности разных типов муниципальных образований

Обеспеченность собственными доходами резко различается между городскими округами с одной стороны и муниципальными районами и поселениями с другой. Так безвозмездные перечисления в структуре доходов составили в городских округах только 45,5%, в то время как в районах – 71,4%, а в поселениях – 67,7%. В целом городские округа являются более финансово обеспеченными, чем муниципальные районы и поселения.

6. Несоответствие расходной и доходной части местных бюджетов.

Анализ показывает несоответствие рассмотренного выше сокращения собственных доходных источников МО на фоне постоянного расширения собственных вопросов местного значения в результате поправок, постоянно вносимых в ходе реформы.

При низком значении собственных доходов, местным бюджетам по итогам реформы местного самоуправления была передана значительная часть расходов государства, в том числе часть расходов на образование (34,8% от общей величины расходов местных бюджетов на 2007 год), здравоохранение и спорт (13,2%), ЖКХ (18,9%), которые являются для МО бюджетобременительными отраслями экономики. Значительна выросла доля межбюджетных трансфертов в структуре расходов местных бюджетов (с 0,3% на 2003 год до 4,9% на 2007).

Таким образом, те задачи по повышению финансовой самостоятельности местных бюджетов и повышению роли местных налогов не были выполнены в принципе, реформа привела к ресурсной зависимости муниципалитетов от вышестоящих уровней, усилению социальной несправедливости, снижению интересов у органов местного самоуправления к повышению финансового потенциала территории.

В целом полезность и необходимость реформы не вызывает сомнений, но нужно понимать, что необходимо дальнейшее ее совершенствование, в частности в финансовой сфере.

Среди основных направлений совершенствования можно выделить следующие.

1. Первое и безусловно самое главное в настоящий момент – это повысить финансовую самостоятельность местного самоуправления. Стратегическим ориентиром должен стать переход от функционирования за счет перечислений от вышестоящих уровней к развитию за счет собственных доходных источников. Это особенно касается муниципальных образований с достаточно высоким уровнем социально-экономического развития. Для остальных муниципальных образований необходимо создать условия, предпосылки для активизации их финансового потенциала и перехода от «иждивенческой» позиции к позиции «саморазвития».

2. Необходимо укрепить налоговую базу муниципальных образований.

На сегодняшний день доля местных налогов, которые в размере 100% остаются в муниципальном образовании составляет всего 3,4%. остальное – это перераспределение федеральных и региональных налогов. В итоге получается циркулирование средств от муниципального образования в бюджеты вышестоящих уровней бюджетной системы с последующим возвращением их в тот же муниципалитет в качестве межбюджетных трансфертов. Следует рассмотреть вопрос о закреплении за местными бюджетами на долгосрочной основе дополнительных налоговых источников, стимулирующих муниципалитеты к работе над собственной доходной базой. Это позволит в перспективе расширить налогооблагаемую базу не только для местных, но также для федеральной и региональных бюджетов.

Последний пункт является безусловно важным для муниципальных образований, но с учетом того, что действовать надо в рамках действующего законодательства, мы не можем повлиять на отчисления от федеральных и региональных налогов и необходимо сосредоточить усилия на повышении собственного финансового потенциала муниципальных образований. Рассмотрим это направление подробнее.

Решение проблем повышения финансовой самостоятельности муниципального образования, укрепление устойчивости его социально-экономического развития требует разработки механизмов, побуждающих территории прилагать усилия по наращиванию совокупной ресурсной базы, формированию и эффективному использованию своего финансового потенциала (далее ФП). В связи с этим высокую значимость приобретает оценка величины финансового потенциала МО, т. е. его

потенциальных возможностей генерировать на своей территории финансовые потоки для достижения целей местного самоуправления.

На сегодняшний день существует много работ, исследующих различные аспекты понятия «потенциал», в них отмечается важность его исследования и оценки, особенно в отношении функционирования муниципального образования.

Финансовый потенциал был определен применительно к стране в 1970-е гг. Волковым А. М., который связывал его с приростом финансовых ресурсов («часть финансовых ресурсов произведенного национального дохода, которая после всех процессов перераспределения воплощается по материально-вещественному составу в приросте средств производства») [1].

В 1990-е гг. появились новые подходы к раскрытию сущности финансового потенциала. Первый из них объединяет точки зрения, согласно которым ФП рассматривается как синоним налогового потенциала. Согласно другому подходу ФП представляет собой совокупность финансовых ресурсов, мобилизация которых в полном объеме никогда недостижима для целей развития территорий и удовлетворения социально-экономических потребностей граждан. Эти точки зрения существуют и сейчас.

Так, например, А. Л. Коломиец и А. Д. Мельник считают, что ФП включает совокупность всех финансовых ресурсов того или иного региона [2].

Другие авторы также выражают финансовый потенциал через составляющие элементы, представляющие собой финансовые ресурсы. Например, А. Н. Колесникова раскрывает его через совокупность основных секторов, включающих собственные финансовые средства хозяйствующих субъектов; финансовые средства кредитно-финансовых, страховых и биржевых организаций; некоммерческих организаций; населения в виде текущих доходов и накоплений; региональных органов власти [1].

О. Ю. Свиридов рассматривает финансовый потенциал как совокупность следующих элементов: консолидированный бюджет; внебюджетные фонды; межбюджетные потоки; ценные бумаги региональных местных органов власти; финансовый потенциал предприятий и организаций; средства населения; финансовые ресурсы институтов кредитно-банковской системы; внешние заимствования [6].

А. К. Осипов включает в ФП: бюджетный потенциал региона; средства финансово-кредитной системы; ФП предприятий; финансовые средства населения; внешние заимствования [3].

В подходе Осипова А. К. важным также является то, что он определяет финансовый потенциал как основу для создания валового регионального продукта и как систему экономических отношений, посредством которых осуществляется региональный воспроизводственный процесс.

Таким образом, большинство авторов в структуре финансового потенциала выделяют: бюджетный потенциал региона; финансовые средства хозяйствующих субъектов; населения и средства финансово-кредитной системы.

Интересен подход авторов [7], которые рассматривают финансовый потенциал с трех позиций:

– совокупная способность его финансов (финансовых ресурсов) поддерживать (обеспечивать) экономическую деятельность;

– совокупность финансовых ресурсов;

– реальный эффект развития экономического объекта, который можно достичь при максимальном задействовании финансовых ресурсов, оптимальной структуре используемых ресурсов.

Такое определение позволяет не смешивать понятие финансового потенциала с понятием «финансовые ресурсы». То есть в данном подходе финансовый потенциал – не просто совокупность финансовых ресурсов, но и способность их эффективного использования и возможный эффект от их оптимального использования. Кроме того, положительным в данном подходе также является акцент на оптимальную структуру финансовых ресурсов.

Все эти определения были даны для финансового потенциала региона. На муниципальном уровне содержание ФП разработано хуже, чем для регионов.

Интересен подход авторов [5] к финансовому потенциалу муниципального образования. Они считают, что финансовый потенциал МО – управляемая способность активов территории генерировать финансовые потоки, реализованная в совокупности доходов субъектов ее хозяйственной системы. Исходя из этого определения ФП включает два базовых показателя: финансовый доход и финансовые ресурсы.

Финансовый доход МО – совокупность доходов, поступающих к различным субъектам его хозяйственной системы, сгенерированная на данной территории. Финансовые ресурсы МО – совокупность финансовых средств, оставшихся в результате их перераспределения у хозяйствующих субъектов, местных бюджетов и населения МО.

Достоинством данного подхода является указание на ресурсную основу формирования финансового потенциала («разнообразные активы территории»), а также демонстрация того, что финансовый потенциал представляет собой результативность трансформации ресурсов (это итог реализации базовых потенциалов).

Однако не вполне корректным является представление ФП как итога реализации всех остальных потенциалов (в его случае институционального, природного, социального потенциала, потенциала базовых секторов и инфраструктуры), так как ФП наравне с остальными служит для достижения другого результата развития МО – повышения благосостояния населения. Кроме того, представленный им финансовый доход по сути и является финансовым потенциалом, причем потенциалом саморазвития МО – так как формируется за счет собственных средств. А преобразованный потенциал в ресурсы, который определен автором как финансовые ресурсы, уже не является потенциалом.

У Меньковой Н. М. другая точка зрения. Она считает, что финансовый потенциал территории представляет собой совокупную способность финансовых ресурсов достигать реального социального и экономического эффекта развития определенной территории [4].

При этом она разделяет используемый ФП (реализованная часть ФП) – ресурсы, которые обеспечили достижение указанных целей (удовлетворение социально-экономических потребностей населения) и неиспользуемый (нереализованная часть ФП) – ресурсы, которые не вовлечены в процесс воспроизводства и не служат достижению целей. Такое разделение по нашему мнению позволяет выявить эффективность использования потенциала. Положительным является также то, что ФП ориентирован на цель функционирования и развития муниципальных образований – удовлетворение социально-экономических потребностей.

Таким образом, проанализировав различные подходы, можно сделать вывод, что большинство авторов отождествляют финансовый потенциал с налоговым и определяют его как совокупность финансовых ресурсов.

Для определения финансового потенциала и его структурных составляющих обозначим место управления ФП в системе целей муниципального управления (рис. 3).



Рис. 3. Место управления финансовым потенциалом в системе целей муниципального управления.

В системе муниципального управления (далее МУ) можно выделить несколько подсистем: экономическая, социальная, сфера экологии, сфера безопасности и сфера финансов. Активизация финансового потенциала является целью финансовой сферы МУ. Соответственно достижение этой цели повлияет на достижение глобальной цели МУ.

Таким образом, одним из результатов управления финансовым потенциалом является достижение глобальной цели МУ – повышение благосостояния населения МО, которое выражается в уровне социально-экономического развития (далее СЭР).

Кроме того, активизация финансового потенциала обеспечит формирование оптимальной структуры финансовых ресурсов и их рациональное использование, которое выражается в воспроизводстве валового муниципального продукта (далее ВМП). ВМП характеризует конечный результат производственной деятельности экономических единиц-резидентов и измеряет стоимость товаров и услуг, произведенных этими единицами для конечного использования. Другими словами, это те финансовые ресурсы, которые образуются у хозяйствующих единиц (предприятий, организаций, населения) в результате использования существующих финансовых возможностей.

Таким образом, можно определить, что финансовый потенциал МО – это совокупные финансовые возможности МО, которые с учетом внутреннего управленческого воздействия преобразуются в финансовые ресурсы и служат для достижения цели развития МО.

Развитие МО за счет внутренних финансовых потоков можно рассматривать как саморазвитие. Тогда внутренний финансовый потенциал МО без учета внешней помощи включает три агента: органы местного самоуправления, хозяйствующие субъекты и население. В соответствии с этим среди структурных составляющих финансового потенциала можно выделить:

- 1) бюджетный потенциал: налоговые доходы бюджета; неналоговые доходы бюджета; средства, передаваемые в бюджет МО;
- 2) финансовый потенциал предприятий и организаций: прибыль прибыльных предприятий (крупных и средних); амортизация; предпринимательский доход;
- 3) финансовый потенциал населения: денежные доходы населения.

Кроме того, финансовый потенциал МО – это часть общего потенциала муниципального образования, наряду с природным, человеческим, экономико-географическим, инновационным и воспроизводственным потенциалом муниципального образования.

При этом потенциал можно разбить на используемый потенциал и неиспользуемый. Используемый потенциал – потенциал, вовлеченный в экономический оборот и служащий целям развития муниципального образования. Не вовлеченный в экономический оборот на определенный момент времени – это нереализованный финансовый потенциал. И одной из задач органов местного самоуправления по управлению финансами является преобразование неиспользуемого ФП в используемый.

Определив структурные составляющие финансового потенциала, можно показать модель преобразования ФП (рис. 4).



Рис. 4 – Модель преобразования финансового потенциала.

Для выявления факторных составляющих ФП, которые оказывают наибольшее влияние на величину ФП МО, величину ВМП и особенно на величину социально-экономического развития (СЭР), отражающего уровень благосостояния населения, необходимо провести корреляционно-регрессионный анализ по трем направлениям: 1) анализ влияния структурных составляющих ФП МО на интегральный показатель ФП МО; 2) анализ влияния структурных составляющих ФП МО и интегрального показателя на величину ВМП; 3) анализ влияния величины ВМП на уровень СЭР МО.

По результатам корреляционно-регрессионного анализа выбираются для управления те структурные составляющие, которые оказывают наибольшее влияние, во-первых, на величину интегрального показателя ФП МО; во-вторых, на величину ВМП; в-третьих – на величину СЭР.

В качестве факторов в данном случае выступают источники формирования финансового потенциала (показатели, используемые при расчете потенциала): налоговые доходы бюджета (НД); неналоговые доходы бюджета (ННД); средства, передаваемые в бюджет РБ (СПбюджетРБ); прибыль предприятий и организаций (Пр); стоимость основных фондов (СОФ); износ (Изн); предпринимательский доход (ПредД); среднедушевые денежные доходы населения (СМДдуш) (рис. 5).

Данный факторный анализ был проведен на примере муниципальных образований Республики Башкортостан. Анализ показал, что наиболее сильное влияние на финансовый потенциал МО оказывают налоговые и неналоговые доходы. На итог использования финансового потенциала – валовой муниципальный продукт – оказывают влияние налоговые доходы, прибыль хозяйствующих субъектов, а также финансовый потенциал, выраженный в среднедушевых доходах населения. Следовательно, эти три фактора оказывают наибольшее воздействие и на повышение благосостояния население, выражаемое через уровень социально-экономического развития МО.

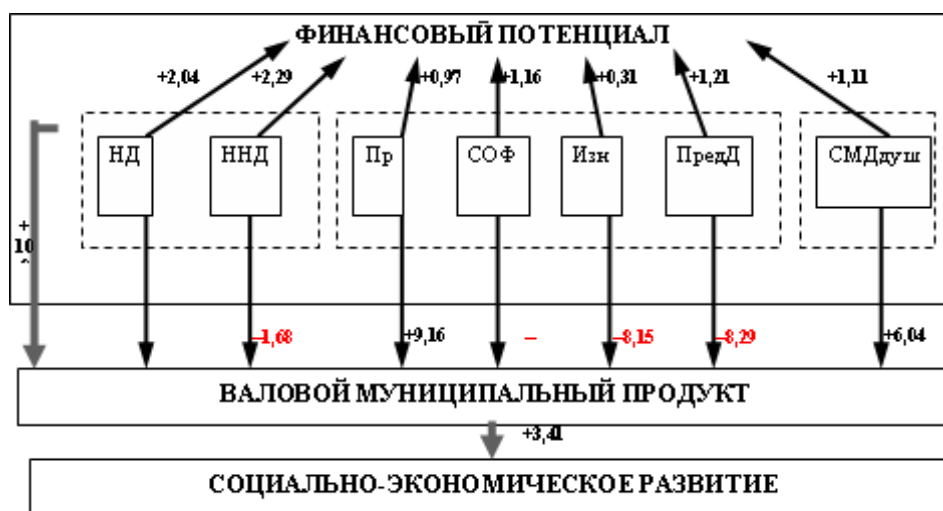


Рис. 5. Факторный анализ влияния структурных составляющих ФП на ВМП и СЭР.

Такой подход к определению финансового потенциала позволяет связывать возможности муниципального образования с методами реализации и управления этими возможностями. В частности позволяет активизировать неиспользуемый финансовый потенциал как в части бюджетного потенциала на основе бюджетирования, ориентированного на результат, а также позволяет разработать механизм воздействия на неиспользуемый финансовый потенциал хозяйствующих субъектов и населения в целях повышения качества жизни и благосостояния населения.

Литература

1. Колесникова Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
2. Коломиец А. Л., Мельник А. Д. О понятиях налогового и финансового потенциала региона // Налоговый вестник. – М., 2000. – №1. – с. 3-5.
3. Конярова Э. К., Осипов А. К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона. – Ижевск: Издательский дом «Удмуртский университет», 2005. – 200 с.
4. Менькова, Н. М. Теоретические и методологические подходы к оценке финансового потенциала муниципальных образований в условиях реформирования территориальной организации местного самоуправления / Н. М. Менькова // «Финансы и кредит», 2008 – №14(302).
5. Потенциал развития муниципальных образований: содержание, оценка, управление (на материалах Республики Коми) / Коллектив авторов. – Сыктывкар, 2008. – 344 с.
6. Свиридов О. Ю. Финансы, денежное обращение, кредит: экспресс-справочник для студентов вузов. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов-на-Дону, 2004. – 288 с.
7. Финансовый потенциал саморазвития региона / Под ред. д.э.н. Н. И. Климовой. – Уфа: Гилем, 2005. – 238 с.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

Кочеткова С.А. к.э.н, доцент
ГОУ ВПО «Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева» г. Саранск

В статье рассматривается система управления государственной собственностью субъекта РФ. Проведен анализ и оценка эффективности использования государственной собственности Республики Мордовия. В статье отражены основные проблемы и направления совершенствования управления государственной собственностью субъекта РФ.

Собственность Республики Мордовия является важной составляющей материально-технической базы экономики региона в целом и всех систем его жизнеобеспечения. Обеспечивая работу промышленности, транспорта, строительства и других

отраслей народного хозяйства региона, собственность Республики Мордовия создает условия для экономического роста, преодоление кризисных явлений в экономике, развития социальной сферы, улучшения жизни населения региона.

Закон Республики Мордовия «Об управлении государственной собственностью Республики Мордовия» определяет перечень объектов, находящихся в собственности региона. К ним относятся:

- 1) Имущество, закрепленное за государственными унитарными предприятиями.
- 2) Имущество, закрепленное за государственными учреждениями Республики Мордовия,
- 3) Культурные и исторические ценности республиканского значения.
- 4) Земля и другие природные ресурсы, за исключением объектов, отнесенных к федеральной, муниципальной и иным формам собственности.

- 5) Средства регионального бюджета и внебюджетных фондов, созданных органами государственной власти региона.
- 6) Доли, относящиеся к региональной собственности, в уставных капиталах хозяйственных обществ и товариществ.
- 7) Ценные бумаги, включая акции акционерных обществ.
- 8) Результаты интеллектуального и творческого труда;
- 9) Иное имущество.

Кроме того к региональной собственности относится также имущество органов власти и управления Республики Мордовия.

Органами, осуществляющими управление региональной собственностью, являются:

- 1 Государственное Собрание Республики Мордовия;
- 2 Глава Республики Мордовия;

3 Правительство Республики Мордовия - которое вправе передать полномочия по управлению государственной собственностью Республики Мордовия исполнительным органам государственной власти и органам управления Республики Мордовия, которыми являются: Государственный комитет имущественных и земельных отношений Республики Мордовия; Государственное учреждение «Фонд имущества»; иные органы исполнительной власти, уполномоченные в соответствии с законодательством области управлять региональной собственностью.

За период с 2006 г. по 2008 г. в Республике Мордовия общее количество предприятий и организаций по формам собственности увеличилось на 1336 предприятий (на 3%), с 12500 до 13836 единиц. Из них организации государственной формы собственности составляют 6%, из которых 3% приходится на учреждения находящиеся в собственности Республики Мордовия. За последние пять лет произошло значительное увеличение предприятий частной собственности и собственности общественных и религиозных организаций, а также увеличение количества предприятий находящихся в российской и иностранной собственности.

На предприятиях и организациях находящихся в собственности Республики Мордовия работает около 11% от общего числа занятых в экономике 35 тыс. чел. Большинство занятых в экономике работают на предприятиях и организациях, находящейся в частной собственности 27,6% (201,2 тыс. чел.) и на предприятиях смешанной российской формы собственности 20,7% (37,2 тыс. чел.) - 2008 г. За последние три года численность занятых на предприятиях по формам собственности в целом по республике сократилась на 2% и составила в 2008 г. - 396,6 тыс. чел. Доля работающих в учреждениях находящихся в собственности субъектов увеличилась за счет передачи в 2004 году большого количества объектов с федерального уровня на региональный. Увеличилось число занятых на предприятиях находящихся в иностранной собственности и совместной российской и иностранной на 9,7 тыс. чел.

В настоящее время на территории Республики Мордовия находится имущество широкого круга собственников. По состоянию на 01.01.2008 г. из 429 организаций собственности Республики Мордовия, 276 являются балансодержателями недвижимого имущества, в т.ч.:

- государственные унитарные предприятия – 58;
- государственные учреждения – 197;
- хозяйственные общества – 14;

Количество объектов недвижимого имущества 4682, общей площадью – 4061,51 тыс. кв. м., из них закрепленных за:

- государственными унитарными предприятиями - 2465 объектов, общей площадью – 3212,69 тыс. кв. м.;
- государственными учреждениями – 2165 объектов, общей площадью – 845,98 тыс. кв. м.;
- хозяйственными обществами – 52 объекта, общей площадью 2,84 тыс. кв. м.

В сельской местности расположено 61,9% от общего количества объектов недвижимого имущества. По назначению объекты региональной собственности делятся на следующие группы, рисунок 1.

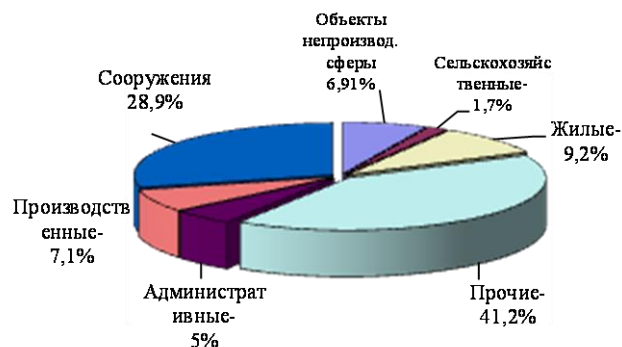


Рис. 1 Соотношение объектов республиканского недвижимого имущества по их назначению в 2008 г.

Основная масса зданий и сооружений (около 65 %) введена в эксплуатацию с 1961 по 1990 годы.

В 2008 г. в собственности Республики Мордовия находились 29 государственных унитарных предприятий и 14 хозяйственных обществ, доли уставного капитала которых принадлежат Республике Мордовия.

За период с 2006-2008 гг. количество унитарных предприятий сократилось с 44 ед. до 29 ед. Сокращение числа унитарных предприятий произошло из-за преобразования организационно-правовой структуры ГУПов путем их реорганизации, приватизации и ликвидации.

В собственности Республики Мордовия в 2006 г. находились пакеты акций 35 открытого акционерного общества, к 2008 г. их число сократилось до 14. Республика Мордовия осуществляет полный контроль в 10 ОАО с региональной долей. В остальных обществах Республика Мордовия действует как простой акционер. Ей принадлежат пакеты акций хозяйственных обществ в строительном комплексе (ОАО «Саранскстройзаказчик», ОАО «Мордовспецстрой»), в промышленности (ОАО «Рузхиммаш», ОАО «Мордовцемент»), в спортивных комплексах (ОАО «Дворец спорта») и других сферах.

Принципиальной позицией Правительства Республики Мордовия в отношении отраслевой структуры пакета акций, принадлежащих республике должно стать сохранение доли региона в акционерных обществах имеющих инфраструктурную значимость и необходимых для обеспечения жизнедеятельности региона, условия деятельности которых требуют значительного бюджетного финансирования.

Общий состав и стоимость объектов, находящихся в собственности РМ представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Состав и стоимость объектов, находящихся в собственности Республики Мордовия, млн. р.

Наименование	количество	На 07.10.2008
	во	
Государственные унитарные предприятия	58	1482,1
Организации, доли уставного капитала, которых принадлежат республике	51	1105,34
Государственные учреждения	305	11831,31
Казенные предприятия Республики Мордовия	1	0,181
Государственная казна РМ	3543	2722,79
Собственность Республики Мордовия, всего	-	17141,72

Большая часть объектов региональной собственности приходится на государственные учреждения, это 305 объектов, а стоимость их основных фондов составляет 11831,31 млн. р. В государственную казну республики входит 1501 ед. движимого и 2042 ед. недвижимого имущества. Общая стоимость имущества региона составила в 2008 г. - 17141,72 млн. р.

В реестре государственного имущества Республики Мордовия числится 200 объектов незавершенных строительством, сметной стоимостью 12790,6 млн. рублей.

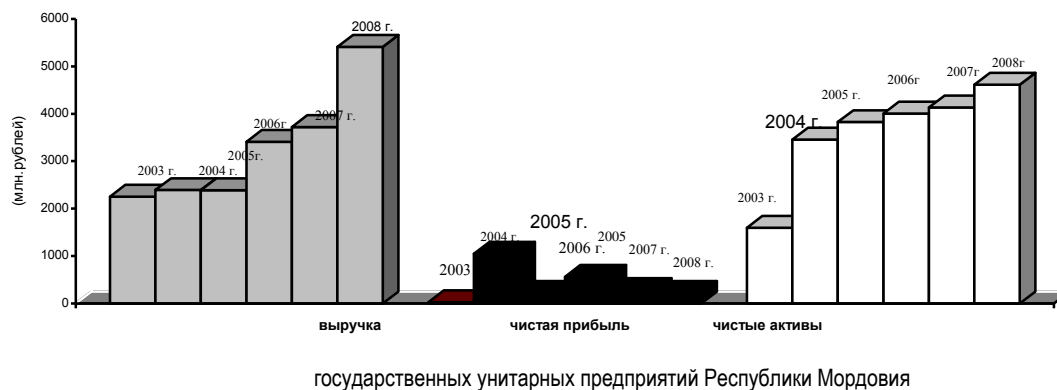
По состоянию на 1 января 2008 года в собственности Республики Мордовия находится 427 земельных участков общей площадью 19553,0 га, территориально расположенных в 22 районах республики. Из них 314 земельных участков общей площадью 427,1 га находятся на землях населённых пунктов, в том числе 198 участков общей площадью 292,5 га в границах городского округа Саранск и 116 участков общей площадью 134,6 га в других населённых пунктах республики. На землях промышленности, энергетики, транспорта, связи и иного специального назначения зарегистрировано 23 земельных участка общей площадью 183,0 га. На землях сельскохозяйственного назначения 86 участков общей площадью 18906,0 га. На землях особо охраняемых территорий находятся 4 земельных участка общей площадью 36,9 га.

Необходимо отметить, что проведенный анализ состава и оценки собственности Республики Мордовия, позволяет говорить, что республика имеет достаточное количество объектов собственности, которые выполняют не только социальную функцию, но и приносят доход в республиканский бюджет.

Эффективность использования собственности республики Мордовия складывается преимущественно из: дивидендов по акциям, арендной платы за земли находящихся в государственной собственности и доходов от сдачи имущества в аренду. Данные доходы приносят в бюджет республики в основном хозяйственные общества, доли уставных капиталов, которых находятся в собственности Республики Мордовия, так как государственные учреждения не вправе сдавать в аренду или продавать свои объекты собственности.

Во исполнение постановления Правительства Республики Мордовия от 05.05.2000 г. №231 в 2003-2008 гг. проводилась работа по формированию информационной системы - базы данных, содержащей показатели экономической эффективности деятельности государственных предприятий и открытых акционерных обществ, акции которых находятся в государственной собственности (рисунок 2).

Рис.2 Показатели экономической эффективности деятельности



По итогам работы за 2008 год из 58 государственных унитарных предприятий Республики Мордовия, числящихся в реестре, сработали прибыльно - 19, убыточно - 7, 1 - с нулевым значением, 3 - перешло на упрощенную систему налогообложения, 3 - вновь созданные, остальные проходят предприватизационную подготовку.

В 2004 г. было принято постановления Правительства Республики Мордовия от 29.03.2004г. №99 «О мерах по повышению эффективности использования имущества, находящегося в собственности Республики Мордовия, закрепленного в хозяйственном ведении государственных унитарных предприятий Республики Мордовия». В соответствии с этим постановлением комиссиями, созданными при исполнительных органах государственной власти Республики Мордовия, рассматриваются ежегодно отчеты о деятельности предприятий, и подготавливаются решения об определении части прибыли, подлежащей перечислению в республиканский бюджет Республики Мордовия. Часть прибыли, поступающая в бюджет Республики Мордовия начиная с 2004 года ежегодно увеличивается, и составила в 2008 г. 338,2 млн.р. В 2008 г. организации, доли уставного капитала, которых принадлежат Республике Мордовия имели положительный финансовый результат – 49390 тыс. р., что в 27 раз больше чем в 2007 г. Из 14 ОАО только 8 получили прибыль. В планируемом поступлении 2009 г. также будет наблюдаться рост поступлений части прибыли от предприятий и организаций, что говорит об эффективном управлении объектами республиканской собственности.

Госкомимущество Республики Мордовия постоянно уделяет внимание эффективному использованию объектов недвижимого имущества, увеличению поступления доходов от его аренды. Сформирована и действует система учета договоров аренды, наличия и движения арендуемых площадей, контроля за полнотой и своевременностью поступления арендных платежей.

В аренду сдаются объекты недвижимости - отдельные здания и сооружения, нежилые помещения, включая встроенно-пристроенные помещения в жилых и нежилых домах и дорожно-строительная техника.

Из общего количества договоров аренды 74,4 процента заключено с предпринимателями и хозяйственными обществами, 25,6 процента с государственными предприятиями и бюджетными организациями.

На 1 января 2008 года в реестре учтено 300 договоров аренды по объектам недвижимого имущества общей площадью 35,8 тыс.кв.м. и 56 – по дорожно-строительной технике. В течение 2008 года вновь было заключено 104 договора аренды, сдано в аренду 9,2 тыс. кв.м. нежилой площади, оформлено более 500 дополнительных соглашений по действующим договорам аренды в связи с внесением изменений в Порядок расчета арендной платы и изменением условий договоров. Расторгнуто 102 договора аренды, в т. ч. 19 – в связи с продажей части объектов недвижимого имущества.

Совершенствование арендных отношений, вовлечение в оборот новых объектов аренды и ведение претензионной работы (только за год арендаторам было направлено 29 претензий на сумму 5,3 млн. руб., из которых оплачено 5,3 млн. р.) позволило в отчетном периоде увеличить доходы от использования государственного имущества.

За 2008 год в республиканский бюджет перечислено 61304,5 тыс. р., что составляет 118,3% от годового планового задания. Причем 61,8% полученных доходов составили поступления от дорожно-строительной техники (рисунок 3).

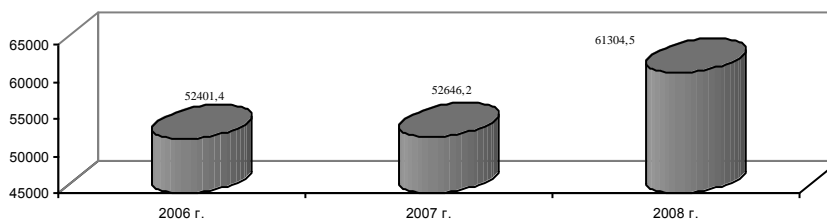


Рис. 3 Динамика перечисления арендных платежей в республиканский бюджет за 2006-2008 годы (тыс. рублей)

Согласно статье 10 Земельного кодекса Российской Федерации субъекты РФ осуществляют управление и распоряжение земельными участками, находящимися в собственности субъектов Российской Федерации.

Постановлением Правительства Республики Мордовия от 16.01.2006 года № 7 полномочия по управлению и распоряжению земельными участками, находящимися в собственности Республики Мордовия, переданы Госкомимуществу Республики Мордовия.

Одной из форм распоряжения земельными участками является предоставление их в аренду в соответствии со статьёй 22 Земельного кодекса Российской Федерации.

В 2008 году Комитет заключил 94 договора аренды земельных участков.

Всего по состоянию на 01.01.2009 года в реестре 144 арендных соглашения на 159 земельных участков.

Общая площадь земель, находящихся в собственности Республики Мордовия, переданных в аренду, увеличилась за 2008 год в 18,4 раза и составляет сегодня – 11716,5 га, в том числе:

- земли сельскохозяйственного назначения – 11492,6 га (98,1%);
- земли населённых пунктов – 152,94 га (1,3%);
- земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, информатики и иного специального назначения – 38,98 га (0,33 %);

- земли особо охраняемых территорий и объектов – 32,0 га (0,27 %).

По данным Управления федерального казначейства по РМ за 2008 год в республиканский бюджет Республики Мордовия от аренды земельных участков, находящихся в собственности Республики Мордовия, поступило доходов в сумме 19695,4 тысяч рублей. Плановое задание выполнено на 123,8% (рисунок 4).

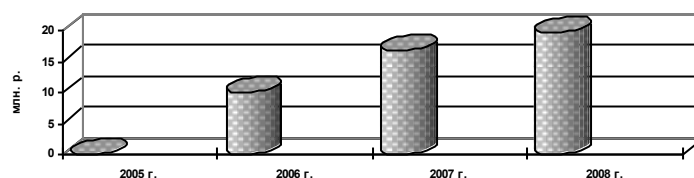


Рис. 4 Поступление арендной платы за землю в республиканский бюджет Республики Мордовия за период 2005-2008 годы.

Таким образом, на примере Республики Мордовия, можно выделить следующие моменты в управлении государственной собственностью субъекта РФ.

1. Главнейший вопрос использования государственной собственности на благо всего общества – создание эффективной системы управления ею. Сегодня такая система практически отсутствует. Более того, система управления пакетами акций акционерных обществ, доля которых принадлежит субъекту РФ, рассматривается только с точки зрения дивидендов. Контроль за предприятиями через эффективное управление пакетами акций крайне слаб, такое положение объясняется отсутствием правовой базы регулирующей управление объектами государственной собственности субъекта РФ и их использование.

2. В современных условиях для обеспечения эффективного управления собственностью необходимо акцентировать внимание на следующих направлениях: Развитие нормативно-правовой базы в области имущественных отношений, а также обеспечение соответствия разрабатываемых нормативных правовых документов федеральному законодательству. Управление пакетами акций и долями в хозяйственных обществах субъектов РФ должно быть подчинено задаче существенного увеличения капитализации фондового портфеля региона. Ключевым звеном является разработка концептуальной системы управления региональной собственностью.

3. Существующие методы оценки объектов собственности сводятся к оценке основных фондов по первоначальной, восстановительной и остаточной стоимости, уменьшенных на сумму кредиторской задолженности. Данный метод оценки не отличается от методов чистой и скорректированной чистой балансовой стоимости, используемой за рубежом. Необходим такой метод оценки объектов собственности, который бы в наибольшей степени отвечал сложившимся традициям и особенностям современного этапа развития российской экономики. В качестве совершенствования необходим имущественный подход для оценки суммарной стоимости объектов собственности, расположенных на территории региона.

4. В настоящее время существуют значительные недостатки при учете объектов собственности субъектов РФ. Во-первых рыночная стоимость имущества регулярно не оценивается большинством хозяйствующих субъектов. Во-вторых, в условиях развитых рыночных отношений имеется прямая зависимость между величиной затрат, вложенных в объект, и размером эффекта (дохода) от его эксплуатации. В-третьих, информационная база по объектам региональной собственности в настоящее время носит ведомственный и потому разрозненный характер. Она ведется территориальными подразделениями министерств и ведомств главным образом на федеральном уровне, без учета потребностей как других федеральных органов, так и нужд регионального управления. Поэтому обмен соответствующей информацией между подразделениями различных ведомств на региональном уровне крайне затруднен. В качестве решения выявленных проблем и для эффективного управления региональным хозяйством необходима организация системы мониторинга региональной собственности.

Реализации предложенных рекомендаций позволит усовершенствовать систему управления государственной собственностью субъекта РФ.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Надыршина А.Д.

Поволжский кооперативный институт Российского университета кооперации

В представленной статье рассматривается влияние процессов глобализации на кооперативный сектор экономики. Процесс бюджетирования рассматривается как необходимый для координации действий финансовый инструмент в целях стабилизации финансового положения предприятий потребительской кооперации.

В настоящее время глобализация является одной из наиболее острых проблем для многих стран и одним из важнейших факторов развития. Однако, по мнению большинства современных ученых, ее воздействие на социально-экономические процессы и положение отдельных стран и регионов неоднозначно. К положительным сторонам глобализации следует отнести: свободную миграцию товаров, услуг, капитала, рабочей силы; увеличение темпов либерализации торговли и инвестиций; ускорение научно-технического прогресса; появление новых видов коммуникаций, транспорта, информационных технологий; увеличение хозяйственной взаимозависимости стран. С другой стороны глобализацию следует рассматривать как явление, при котором усиливается социальное и материальное неравенство в обществе, что несет серьезную угрозу политической стабильности в отдельно взятой стране и мире.

Перед лицом растущей глобализации Россия, по сравнению с экономически развитыми странами, оказывается наименее подготовленной и защищенной, и причиной тому являются: отсутствие в стране четкой экономической политики на макроуровне; отсутствие координации действий между различными экономическими и финансовыми институтами; отсутствие необходимых реформ в области социально-трудовых отношений, которые должны предшествовать как либерализации рынков, так и структурной перестройке экономики.

Влияние процессов глобализации – один из самых актуальных вопросов системы потребительской кооперации России. В условиях глобализации возможно проявление разрушительного влияния центробежных сил, связанных с этим процессом, что может привести к разрыву традиционных связей внутри страны, обострению социальных проблем, уничтожению неконкурентоспособных производств и, как следствие, к росту социально-экономического расслоения населения. Ускорение на рубеже XX-XXI веков социально-экономических процессов в мировом масштабе требует не только внедрения новых, но и совершенствования устоявшихся форм хозяйствования. Одной из таких форм, требующих совершенствования и приспособления к современным реалиям, является потребительская кооперация, которая имеет более чем вековую историю

развития. Кооперативные формы хозяйствования в мире выступают одним из факторов экономического роста государства, отличаются высоким уровнем демократичности, автономией на региональном и интеграцией на международных уровнях.

Адаптация системы потребительской кооперации к новым условиям хозяйствования и ее развитие, особое значение приобретают в связи с тем, что становление рыночной экономики в России не может осуществляться по классическому пути, а должно быть нацелено на формирование социально-ориентированной экономики, в которой хозяйствующие субъекты выполняют не только коммерческие, но и социальные функции.

Высококонкурентный характер рыночной среды, невозможность достижения конкурентного преимущества по многим товарам за счет оптимизации издержек, повышения качества и привлекательности товара в развитых странах Запада привел к необходимости установления более тесных отношений с потребителями на принципах прямой и обратной связи. Своеобразным аналогом такого взаимоотношения потребителя и продавца является действующая система потребительской кооперации России, позволяющая за счет минимизации транзакционных издержек добиться определенного конкурентного преимущества.

В условиях рыночной экономики в России каждое предприятие должно быть экономически эффективным и финансово независимым. Для обеспечения современного уровня конкурентного производства необходима стабильная деятельность не только в настоящем, но и в будущем, то есть устойчивое развитие предприятия. Первостепенными в условиях глобализации становятся вопросы совершенствования финансовых инструментов устойчивого развития предприятия, в том числе инновационных методов. К числу таких методов необходимо отнести эффективное использование имеющихся текущих активов; использование собственных финансовых ресурсов через реализацию инвестиционных вложений и привлечения заемных средств; разработку и практическое внедрение технологии бюджетирования на предприятиях различных форм собственности и другие.

Практический опыт говорит о том, что проблема совершенствования финансовых инструментов устойчивого развития предприятия, в том числе и предприятий потребительской кооперации, продолжает оставаться актуальной. В связи с этим в условиях рыночных отношений существенно возросла роль внутрифирменного планирования, одним из методов которого является бюджетирование.

Для современного предприятия бюджетирование представляет собой процесс финансового управления, который основан на разработке, исполнении, контроле и анализе основных финансово-экономических показателей. Данный процесс охватывает все стороны деятельности предприятия, позволяющий сопоставить все полученные затраты от ведения хозяйственной деятельности и полученные результаты, выраженные в финансовых терминах на предстоящий период в целом или по отдельным периодам. При этом главной задачей бюджетирования является повышение эффективности работы предприятия за счет целевой ориентации и координации всех событий, происходящих на предприятии, а именно изменение хозяйственных средств предприятия и их источников, выявления рисков и снижения их уровня, а также повышения гибкости в функционировании экономического субъекта.

Наличие на предприятии управленческого учета и в частности бюджетирования оказывает неоценимую помощь руководству в планировании деятельности компании и помогает следить за выполнением поставленных задач.

Кроме того, актуальность бюджетирования проявляется в следующих преимуществах:

– руководители структурных подразделений получают не только большую самостоятельность, участвуя в составлении сводного бюджета, но и большую ответственность за эффективное использование средств и достижение поставленных целей;

– при помощи бюджетов легче координировать работу различных центров финансовой ответственности и предприятия в целом;

– бюджетирование позволяет усовершенствовать процесс распределения финансовых ресурсов между структурными подразделениями;

– процесс бюджетирования предполагает своевременное внесение корректирующих изменений в планы;

– бюджетирование способствует реализации системного подхода к управлению предприятием в целом. В бюджетном процессе совокупность бюджетов отдельных центров ответственности в обязательном порядке формирует сводный бюджет предприятия;

– бюджетирование способствует процессам коммуникации;

– составление гибких (многовариантных) бюджетов, то есть рассчитанных для различных прогнозируемых ситуаций, способствует гибкому развитию предприятия.

Таким образом, в современных условиях бюджетирование рассматривается как финансовый инструмент, необходимый для координации финансовых действий на планируемый период. В бюджетах предприятия находят свое выражение результаты планирования и контроля в виде плановых, ожидаемых и фактических данных и отклонений фактических показателей от плановых. Поэтому бюджет служит важным инструментом руководства при разработке мероприятий по достижению целей предприятия.

Бюджетирование как инструмент управления предприятием в условиях глобализации немаловажно без внедрения системы контроллинга - современной концепция управления, сочетающей в себе процессы планирования и контроля. Контроллинг можно определить как новую управленческую концепцию, возникшую в результате эволюции функций менеджмента и подходов к управлению предприятием. Основу этой концепции представляет стремление обеспечить успешное функционирование и достижение целей деятельности предприятия.

Сущность контроллинга проявляется в таких направлениях деятельности, как: адаптация стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды; согласование оперативных планов со стратегическим планом развития организационной структуры; координация и интеграция оперативных планов по разным бизнес-процессам; создание системы обеспечения менеджеров информацией для различных уровней управления в оптимальные промежутки времени; создание системы контроля над исполнением планов, корректировка их содержания и сроков реализации; адаптация организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды. Одной из главных причин возникновения и внедрения концепции контроллинга стала необходимость в системной интеграции различных аспектов управления бизнес-процессами в организационной системе.

Таким образом, и бюджетирование, и контроллинг ориентированы в большей мере на обеспечение желаемого результата в плановом периоде. Бюджетирование должно непременно стать органичной частью контроллинга на каждом предприятии потребительской кооперации.

ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИИ

Миронов А.В.

Южный Федеральный Университет

Особенностью экономики современной России является усиление тенденции роста государственного долга. Изменения структуры внешнего и внутреннего долга произошли в результате резкого роста корпоративного долга. Основой устойчивости при управлении государственным долгом должно стать улучшение экономической ситуации в стране.

Государственные заимствования оказывают большое влияние на экономическое развитие страны и регулирование долговых проблем. За последние годы произошли кардинальные изменения в объеме и структуре совокупного национального долга России (государственный внешний и внутренний, внутренний корпоративный и корпоративный долг перед нерезидентами). Уменьшение доли государственного долга и резкое увеличение доли менее надежного корпоративного долга обуславливают необходимость анализа его структуры и динамики.

В мировой практики структура долга рассматривается, как правило, на основе базового критерия – по субъектам предоставления. Однако в отличие от внешнего долга других государств российский долг структурирован еще по одному критерию – временному: унаследованные долги от бывшего СССР и долги РФ.

С 1 января 2000 года в связи с изменением бюджетной классификации в структуре государственного внешнего долга не выделяются долговые обязательства бывшего СССР. Однако именно эти обязательства изначально формировали внешний долг РФ.

Наиболее высокими темпами внешняя задолженность бывшего СССР росла в 1985-1991 годах, когда темп прироста государственного внешнего долга превысил 120 %, а абсолютная сумма задолженности увеличилась с 31,3 млрд. долларов США до 70,3 млрд. долларов США.

Главной, причиной столь высоких темпов роста государственной внешней задолженности стала активно проводимая закупка импортного оборудования для модернизации промышленного производства с целью облегчения перехода от административно-командной системы хозяйствования к рыночной экономике. Однако возникли трудности с установкой и введением в эксплуатацию импортного оборудования, на прибыль от использования которого делалась основная ставка при возврате взятых в долг средств, что привело к возникновению определенных проблем при их погашении и обслуживании.

Неблагоприятным фактором, приведшим к обострению проблемы погашения и обслуживания государственных внешних долговых обязательств, стала высокая стоимость их обслуживания. Трудности, возникшие с погашением и обслуживанием государственного внешнего долга в конце 80-х гг., привели к необходимости ведения переговоров по отсрочке и переносу платежей по внешнему долгу СССР.

С распадом СССР встал вопрос об урегулировании вопросов распределении его долгов между государствами. Однако уже в 1992 году стало очевидно, что из всех государств участниц СНГ обслуживание своей части внешнего долга способна осуществлять лишь Россия. Такого рода неопределенность в ситуации с обслуживанием внешних долгов бывшего СССР вызывала недовольство западных кредиторов. В 1992 году по соглашению с государствами, бывшими союзными республиками, Россия стала правопреемницей всех внешних долгов СССР.

Этот шаг, несмотря на то, что способствовал значительному укреплению позиций России на международном финансовом рынке, обеспечив доверие кредиторов, серьезно осложнил ситуацию в области погашения и обслуживания государственного внешнего долга РФ, поскольку к моменту принятия Россией долга бывшего СССР просроченные обязательств уже составляли 11,7 млрд. долл., а экономическая ситуация в стране не позволяла надеяться на скорое решение проблем, возникших с погашением и обслуживанием внешних долговых обязательств. Унаследованные Россией долги имели крайне неблагоприятную структуру. Они состояли главным образом из средне- и краткосрочных кредитом, и их основная масса – около 2/3 – подлежала погашению в 1992-1995 годах, а более половины из них – в 1992-1993 году. В связи с нехваткой, средств для погашения и обслуживания внешних долговых обязательств в соответствии с установленным графиком платежей РФ вынуждена была добиваться реструктуризации этого долга.

Однако главной причиной увеличения государственного внешнего долга России стали высокие темпы роста долговых обязательств, накопленных РФ за период с 1992 г. по 1998 г., когда размер государственного внешнего долга РФ вырос в 4,7 раза.

Главной составляющей государственного внешнего долга, накопленного РФ, являлись кредиты, полученные по линии МФО. Их доля в структуре внешних долговых обязательств РФ выросла с 1994 года почти вдвое, и в 1998 году составила 61,3%. Задолженность перед МФО представляла собой новый элемент структуры государственного внешнего долга РФ, появившийся после распада СССР и признания РФ, как члена мировой экономической системы. Другим элементом, обеспечившим стабильный прирост внешних долговых обязательств России, является так называемая межправительственная задолженность, на которую приходилось 29% внешнего долга РФ по состоянию на 01 января 1999 г.

Круг иностранных кредиторов России достаточно велик. В него входят крупнейшие коммерческие банки, а также Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития.

В рамках Лондонского клуба Россия выступает заемщиком около 1000 крупных коммерческих банков, кредиты которых не находятся под защитой государственных гарантий и страхования. К числу обязательств России Лондонскому клубу относятся межбанковские кредиты, предоставленные Внешэкономбанку СССР, а также векселя, использовавшиеся во внешнеторговых расчетах.

В числе должников Лондонского клуба Россия занимала одно из первых мест. Значительный размер задолженности вынудил РФ еще в 1992 году начать вести переговоры по ее реструктуризации. В 1995 году Россия подписала меморандум о согласованных принципах реструктуризации долга бывшего СССР на общую сумму 32,3 млрд. долл. сроком на 25 лет с семилетним льготным периодом, в течение которого выплата подлежат только проценты по льготной ставке. А в 1997 году было подписано собственное соглашение о реструктуризации задолженности перед Лондонским клубом. Россия не была единственной страной, чей долг был реструктурирован.

Полноправным членом Парижского клуба Россия являлась с 1997 года. Пик роста этой части внешней задолженности РФ пришелся на начало 90-х гг. В процессе распада СССР кредитные линии, выделенные СССР, продолжали действовать в отличие от займов коммерческих банков. В период с 1992 по 1993 год России предоставлялись лишь краткосрочные отсрочки платежей по этой части долга, и только в 1994 году РФ впервые добилась реструктуризации части просроченных и текущих платежей на достаточно выгодных условиях. Уже в 1995 году встал вопрос о необходимости глобальной многолетней

реструктуризации внешнего долга РФ вместо ежегодного предоставления отсрочек по платежам, которые не давали Правительству РФ определенности при разработке программ финансово-экономического развития на среднесрочную перспективу.

В связи с серьезным ухудшением долговой ситуации к середине 1998 года Россия оказалась в состоянии технического дефолта, то есть прекратила погашение и обслуживание задолженности Лондонскому клубу кредиторов, а также приостановила погашение основной суммы внешней задолженности перед Парижским клубом, однако продолжила обслуживание данной части внешнего долга РФ.

Около 2/3 всех расходов по обслуживанию государственного внешнего долга приходилось на проценты по займам. По правилам, сложившимся в международной практике, отказ заемщика от выплаты текущих процентов по своим обязательствам расценивается более негативно, чем отказ от погашения основной суммы долга. Также значительная часть выплат приходится на евробонды, большинство держателей, которых являются частные лица, обязательства, в отношении которых также принято выполнять в полной мере и точно в срок.

Результатом политики, проводимой Правительством РФ в области управления государственным внешним долгом, стала ситуация, когда РФ оказалась не в силах выполнять обязательства, взятые на себя в результате достигнутых в 1996-1997 гг. договоренностей о реструктуризации внешней задолженности. Объявление частичного дефолта по внутренним долговым обязательствам, приведшее к девальвации рубля, на фоне падения уровня ВВП, способствовало быстрому нарастанию долговой нагрузки на экономику.

В связи с нехваткой валютных ресурсов из-за поступления меньшей по сравнению с запланированной, суммы внешних кредитов, в целях осуществления расчетов по внешнему долгу РФ, в 1999 году Министерством финансов РФ были привлечены кредиты Внешэкономбанка и Внешторгбанка РФ на общую сумму 2,1 млрд. долл., а также кредиты от Банка России в размере 2 млрд. долл. Всего же за период со 2-й половины 1998 года по 2001 год включительно Банк России выдал Правительству РФ кредитов на погашение внешнего долга в сумме около 7 млрд. долл.

В период с 1999 по 2001 гг. новые заимствования свелись к минимуму, а по прежним займам приходилось платить. Но благодаря реструктуризации и частичному списанию долг бывшего СССР сократился и составлял 78 млрд. долл. За период с 2002 по 2007 гг. долг бывшего СССР в результате регулярных выплат и досрочного списания задолженности уменьшился на 54 млрд. долл., что составляло лишь 5 % от суммы общего долга бывшего СССР.

На 1 января 2009 года задолженность бывшего СССР в общей сумме внешнего долга России составляла менее 1 %. Новый долг России в условиях улучшения международного кредитного рейтинга России увеличился и продолжает расти. На 01 января 2009 внешний долг России оценивается в 484,7 млрд. долл.

Общая динамика внешнего долга Российской Федерации за период с 1994 по 2009 годы показывает следующие. Общая сумма внешнего долга выросла в конечном итоге на 388,1 млрд. долл. с 96,6 млрд. долл. по 484,7 млрд. долл. За это время долги бывшего СССР перестали играть главенствующую роль в проблеме внешней задолженности страны. Они уменьшились на 90 млрд. долл., а их доля в общей сумме долга упала с 89 % до 1 %. Теперь особое внимание необходимо уделять проблеме нового российского долга, который вырос на 388,1 млрд. долл., т.е. более чем в 36 раз, при увеличении его доли в общей сумме долга с 11% до 99%. Но благодаря позитивным подвижкам в развитии российской экономики, в особенности из-за мирового нефтяного бума, показатели бремени внешнего дога за это время существенно улучшились. Соотношение «долг /ВВП» снизилось с 91 % до 35 %, тогда как сумма долга стала даже меньше величины валютных резервов.

Однако увеличением валютных ресурсов в результате роста мировых цен на нефть по сравнению с запланированными, как источник ресурсов, направляемый на погашение и обслуживание государственного внешнего долга РФ, представляется крайне нестабильным в силу изменчивости цен на мировом рынке. Поэтому реальной основой устойчивости при управлении государственным долгом должно стать только существенное улучшение экономической ситуации в стране, усиление налогового администрирования и совершенствование структуры государственного долга РФ.

Преобладание долга, номинированного в иностранной валюте, в общем объеме долговых обязательств Российской Федерации является серьезным фактором риска, ставящим управление, в частности, внешним долгом в жесткую зависимость как от внешних факторов, так и от валютной политики государства и состояния платежного баланса. В этой связи, в целях оптимизации структуры государственного долга и уменьшения валютных рисков, начиная с 2002 года приоритет при осуществлении государственных заимствований был отдан внутренним заимствованиям. Объем государственного внутреннего долга представлен на рисунке 1[7].

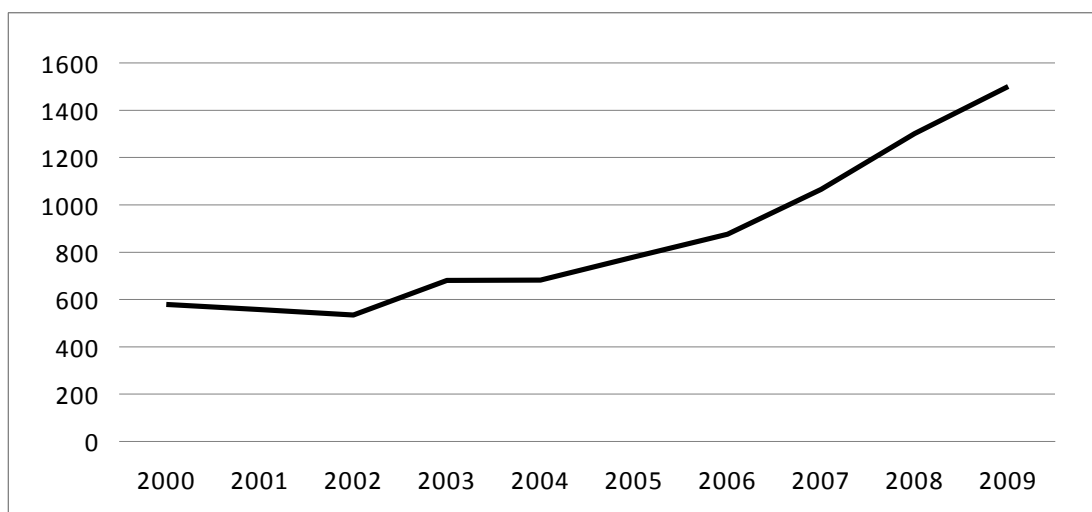


Рис. 1

Объем государственного внутреннего долга, млрд. руб.

Наметилась тенденция к выравниванию условий привлечения займов на внутреннем и внешнем рынках, как по стоимости привлечения, так и по срокам заимствований.

Интерес инвесторов значительно вырос к российским ценным бумагам, о чем свидетельствует снижение доходности валютных облигаций, что, в свою очередь, благотворно сказалось на рынке государственных долговых обязательств в целом. В 2003 году цены российских еврооблигаций Rus 30 с погашением в 2030 году превысили уровень в 97% от номинала, при этом доходность упала ниже 6,9% годовых.

Общий объем государственного долга РФ по состоянию на 1 января 2008 года оценивался в 14,034 трлн. рублей, что составляет 33,6% от ВВП. По сравнению с состоянием на 1 января 2001 года соотношение государственного долга к ВВП снизилось на 15,4 % (см. таблицу 1).

Несмотря на повышение уровня суверенного кредитного рейтинга России, одной из основных проблем в области государственного долга остается отсутствие возможности устойчивого рефинансирования государственного внешнего долга на благоприятных условиях. Не последнюю роль в этом играет относительная структурная слабость экономики РФ, обусловленная ее высокой зависимостью от колебаний мировых цен на энергоносители.

В 2008 году внешний долг Российской Федерации (перед нерезидентами) с учетом курсовой и рыночной переоценок увеличился с 465,4 до 484,7 млрд. долларов США. [2] В результате операций по новому привлечению, погашению основного долга, операции на вторичном рынке, изменение задолженности по начисленным и невыплаченным процентам задолженность выросла на 58,2 млрд. долларов США, за счет прочих изменений (в основном курсовой и стоимостной переоценок) — сократилась на 38,9 млрд. долларов США.

Ограничение возможностей по рефинансированию за рубежом взятых ранее обязательств, а также принятые меры по финансовой поддержке российских банков и предприятий способствовали снижению внешней задолженности частного сектора в IV квартале 2008 года. Тем не менее по итогам года долговые обязательства выросли на 7,9% и к 1 января 2009 года достигли 451,9 млрд. долларов США (93,2% совокупного внешнего долга Российской Федерации). В то же время задолженность органов государственного управления и органов денежно-кредитного регулирования снизилась с 46,4 до 32,8 млрд. долларов США, а ее доля в структуре внешнего долга — с 10,0 до 6,8%.

Задолженность российских банков перед нерезидентами по состоянию на 1 января 2009 года, за исключением участия в капитале и финансовых производных, составила 166,1 млрд. долларов США, что незначительно превышало остаток на 1 января 2008 года. Удельный вес иностранной задолженности банков превысил одну треть совокупного внешнего долга экономики.

Внешнее финансирование банковской системы в 2008 году осуществлялось в основном в форме кредитов, объем которых вырос до 124,7 млрд. долларов США, а доля увеличилась до 75,0% совокупного долга сектора. Обязательства перед нерезидентами снизились до 32,9 млрд. долларов США (19,8%). Задолженность по долговым ценным бумагам, принадлежащим нерезидентам, сократилась до 3,4 млрд. долларов США (2,1%). Обязательства по прочим категориям оценивались в 5,2 млрд. долларов США (3,1%).

В 2008 году суммарный объем внешних обязательств нефинансовых предприятий вырос на 30,5 млрд. долларов США — до 285,8 млрд. долларов США (59,0% всего внешнего долга экономики).

В распределении внешнего долга Российской Федерации по срокам погашения преобладали обязательства долгосрочного характера, выросшие до 404,9 млрд. долларов США (83,5%). Краткосрочные, наоборот, уменьшились до 79,8 млрд. долларов США (16,5%).

Валютная структура внешнего долга российской экономики в 2008 году изменилась в сторону увеличения доли иностранной валюты до 83,1% (402,8 млрд. долларов США). Доля долговых обязательств, номинированных в российских рублях, снизилась до 16,9% (81,9 млрд. долларов США).

Важной особенностью экономики современной России является усиление тенденции роста совокупного национального долга (СНД), включающего государственный внешний и внутренний долг, внутренний корпоративный долг и корпоративный долг перед нерезидентами.

Изменения структуры совокупного (государственного и корпоративного) внешнего и внутреннего долга произошли в результате резкого роста корпоративного долга. В 1998 году объем внешнего корпоративного долга составлял менее 30 млрд. долларов. На начало 2008 года он достиг 413,3 млрд. долларов. В 2003 - 2007 годах величина внешнего корпоративного долга по отношению к ВВП увеличилась почти в 2 раза и на начало 2008 года составила 32,5 % ВВП. Внешний корпоративный долг формируется небольшим числом крупнейших предприятий и банков.

Внутренняя корпоративная задолженность по отношению к ВВП возросла в 2002-2008 годах более чем в 3 раза. За тот же период долг российских предприятий и банков нерезидентам увеличился более чем в 11,5 раза. В настоящее время совокупный корпоративный долг приближается к 80 % ВВП.

Проанализировав соотношение между отдельными составляющими совокупного национального долга РФ с точки зрения объема и структуры внешних и внутренних заимствований, необходимо отметить резкое увеличение корпоративного долга, а так как внешний корпоративный долг формируется небольшим числом крупнейших предприятий и банков, то в результате возможного краха пирамиды корпоративных еврооблигаций финансовое положение крупнейших заемщиков резко ухудшится. Если учесть, что эти заемщики являются и крупнейшими налогоплательщиками, то возможны существенные перебои в поступлении налогов в федеральный бюджет. Все это требует выработки четкой политики в области управления государственным долгом России, которая должна быть ориентирована на достижение максимальной эффективности заимствований и снижения долговой нагрузки на экономику страны что, в конечном итоге, должно привести к стабилизации и дальнейшему росту экономического развития Российской Федерации.

Литература

1. Бюджетный кодекс РФ.
2. <http://www.cbr.ru> ВЕСТНИК БАНКА РОССИИ 14 мая 2009 года № 29-30 (1120-1121)
3. http://www.ruseconomy.ru/nomer12_200306/ec06.html Политика в сфере госдолга: 2003-2008
4. Потемкин А., А. Шабалин Как разменять долги на инвестиции и при этом не разрушить рынок// "Российская Бизнес-газета" № 673 30.09 2008 г.
5. Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации 2004 г № 9 (81).
6. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики.
7. www.minfin.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ КАК УСЛОВИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Прядкина Н.Н.,

ФГУ ВПО «Оренбургский государственный аграрный университет»

Международная практика реформирования бюджетного процесса развивается в направлении отказа от традиционного бюджетного менеджмента в пользу системы управления государственными финансами по критериям результативности, введения различных форм мониторинга, оценки и бюджетирования, ориентированного на результат. Одним из направлений повышения эффективности бюджетных расходов являются реформирование бюджетного сектора и совершенствование финансового менеджмента в государственном секторе.

Основными элементами управления бюджетными финансами на региональном уровне [2] являются: система управления государственным долгом и инвестициями, региональное казначейство, управление государственной собственностью, система межбюджетных отношений, система контроля и аудита расходования бюджетных средств, система государственных закупок, а также система стратегического планирования и оценки эффективности бюджетных расходов. Для некоторых компонентов системы управления бюджетными финансами субъектов Российской Федерации задача управления качеством и эффективностью бюджетных расходов решается.

Для технического содействия решению указанной задачи с 2000 года в Российской Федерации реализуется проект по субсидированию проведения реформы региональных и муниципальных финансов. Проект технического содействия направлен [5] на повышение эффективности деятельности региональных и местных органов власти и управления по стимулированию экономического развития и предоставлению населения бюджетных услуг. Проект технического содействия направлен на повышение эффективности деятельности региональных и местных органов власти и управления по стимулированию экономического развития и предоставлению населению общественных (бюджетных) услуг. Достижение этой цели предполагает решение двух взаимосвязанных задач: во-первых, создание стимулов для выработки и проведения региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления рациональной и ответственной финансовой и экономической политики и, во-вторых, повышение финансовых, институциональных, кадровых, технологических, организационных возможностей региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления для выработки и проведения эффективной бюджетной политики и реформирования региональных финансов. Для этого необходимо реформировать налогово-бюджетные взаимоотношения между различными уровнями власти и управления (установить четкое и стабильное разграничение расходных полномочий, налоговых и других доходных источников, обеспечить объективное и «прозрачное» бюджетное выравнивание), выработать общие требования к бюджетной политике региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления (критерии и методы оценки их соблюдения, систему сбора, анализа и использования информации о состоянии региональных и местных финансов), предоставить региональным органам государственной власти и органам местного самоуправления, намеренным проводить реформы в области управления общественными финансами, необходимую консультационную помощь, осуществлять распространение передового опыта и обучение работников финансовых органов.

Оренбургская область прошла конкурс по распределению субсидий из федерального бюджета на реформирование региональных финансов в 2008-2010 гг. План мероприятий по проведению реформы утвержден Законом Оренбургской области от 31.12.2008 № 2724/587-IV-ОЗ «О программе реформирования региональных финансов Оренбургской области на 2008–2010 годы». Во исполнение указанного Закона [1] разработан и принят Закон Оренбургской области от 23.11.2009 № 3320/916-IV-ОЗ «О системе критериев для сохранения в собственности Оренбургской области государственных унитарных предприятий Оренбургской области, акций, долей в уставных капиталах хозяйственных обществ» (далее – Закон). Рассмотрим концепцию регионального законодателя по формированию эталонного государственного унитарного предприятия и эталонной акции в собственности области, соответствие которым означает сохранение указанных объектов в собственности области.

В части 2 статьи 1 Закона сказано, что «под критерием понимается совокупность показателей, характеризующих результаты деятельности предприятий и хозяйственных обществ, акции, доли уставного капитала которых находятся в собственности Оренбургской области». В соответствии со статьей 3 Закона перечень показателей утверждается постановлением Правительства области. Сочетание данных положений Закона означает формулировку единых критериев сохранения в государственной собственности для государственных унитарных предприятий и для акций, долей в уставном капитале хозяйственных обществ. Причем в качестве критериев эффективности предлагаются определения эффективности без указания каких-либо количественных или качественных характеристик.

Согласно методическим рекомендациям Правительства Российской Федерации, а также трудам таких экспертов по управлению государственными финансами и государственной собственностью, как Б.А. Райзберг, А.А. Климов, В.П. Колесов, В.А. Галанов, Т.В. Грицюк, В.И. Гришин, В.В. Кистанов, А.Г. Гранберг, В.С. Занадворов, М.Г. Колосничина, Г.В. Гутман, М.В. Савченко, В.И. Кушлин разные виды государственного управления собственностью отличаются друг от друга объектами собственности, которыми управляет государство в лице уполномоченных органов, наделенных правами владения, распоряжения, пользования указанными объектами и несущих ответственность за их сохранность. Указанные авторы выделяют три класса объектов собственности в зоне государственного воздействия [4]:

- объекты государственной собственности, принадлежащие государству как собственнику на правах владения и распоряжения (унитарные предприятия и учреждения);
- объекты общей, смешанной собственности, принадлежащие государству лишь частично в виде определенных долей собственности либо части совместной, не разделяемой на доли собственности;
- объекты негосударственной (частной, корпоративной, индивидуальной) собственности, не принадлежащие государству на правах собственности, но подверженные государственному воздействию на других правах и началах.

По отношению к объектам первой группы государство в лице органов управления государственной собственностью и связанными с ней имущественными отношениями обладает самыми широкими полномочиями управления. Государственный собственник способен продавать свои объекты, передавать их в пользование, использовать самостоятельно, доверять другим субъектам, применять в качестве залога, ликвидировать в случае ненадобности.

Применительно к объектам второй группы государство обладает правами и вытекающими из них возможностями ограниченного распоряжения, частичного владения и использования имущественных объектов наряду с другими собственниками. В данном случае организационно-правовая форма акционерного общества дает возможность оптимально разрешить противоречия между административными и экономическими методами руководства путем передачи функций управления руководящему персоналу акционерного общества. По данной группе объектов важной задачей совершенствования управления

государственной собственностью является формирование эффективного института представителей области в акционерных обществах с государственным капиталом. Нужно обеспечить действенное участие представителей области в принятии решений, особенно это касается акционерных обществ, доля области в уставном капитале которых менее 25%. Однако данный раздел управления акциями, долями области в уставных капиталах хозяйственных обществ не относится к предмету ведения Законопроекта и должен найти свое отражение в других нормативных правовых актах.

Государственное воздействие на объекты негосударственной собственности носит косвенный характер и относится скорее к области регулирования их использования, чем непосредственного управления. Государство как законодатель вправе устанавливать правила и нормы купли, продажи, передачи, использования имущественных объектов любых форм собственности, обязательные для всех собственников. В России эти положения зафиксированы в Гражданском кодексе Российской Федерации и в других законах, устанавливающих права и отношения собственности. Кроме того, государство вправе регулировать, контролировать процессы управления собственностью, использования объектов собственности любыми их владельцами, распорядителями, пользователями, устанавливать налоги на собственность.

Подобное разделение подходов к управлению государственной собственностью и государственного управления вообще в зависимости от объекта управления закреплено в Постановлении Правительства Российской Федерации от 09.09.1999 № 1024 «О Концепции управления государственным имуществом и приватизации в Российской Федерации».

В соответствии с Федеральным законом от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» «унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию. От имени ... субъекта Российской Федерации права собственника имущества унитарного предприятия осуществляют ... органы государственной власти субъекта Российской Федерации в рамках их компетенции, установленной актами, определяющими статус этих органов».

Согласно Федеральному закону от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» «Акционерным обществом (далее - общество) признается коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества (акционеров) по отношению к обществу. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Общество является юридическим лицом и имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде».

Таким образом, федеральное законодательство четко разделяет понятия «унитарные предприятия» и «акционерные общества» по способу учреждения предприятия, по праву и способу распоряжения имуществом, по организации управления предприятием, и определяет общий признак для них – коммерческая организация, основной целью деятельности которой согласно статье 50 Гражданского кодекса Российской Федерации, является извлечение прибыли.

Изучив региональный опыт, необходимо отметить, что в соответствующих нормативных правовых актах Алтайского края, Чувашской республики, Ульяновской области, Сахалинской области, Саратовской области, Пензенской области, Нижегородской области, Кировской области, Ивановской области, Вологодской области, Амурской области и других субъектов Российской Федерации критерии сохранения государственных унитарных предприятий и акций в государственной собственности разделены.

Соответственно, в Законе области было бы целесообразно определить разные критерии сохранения в собственности Оренбургской области государственных унитарных предприятий Оренбургской области и акций, долей в уставных капиталах хозяйственных обществ.

Управление объектами государственной собственности, представляющее ключевую часть государственного управления собственностью, традиционно разделяют на две ветви [6]:

управление посредством преобразования форм и отношений собственности, изменения собственника, раздела вновь созданной собственности между претендентами;

управление функционированием, использованием имеющихся объектов государственной собственности без изменения формы собственности, но с возможной передачей части управленческих полномочий негосударственным органам, уполномоченным представителям государства.

К первому из указанных видов управления относятся:

- возмездная передача объектов из федеральной собственности в собственность субъектов Федерации, из собственности субъектов Федерации в муниципальную и обратные передачи;
- продажа объектов государственной собственности на рынках с использованием аукционов, конкурсов;
- приватизация объектов государственной собственности и национализация в форме обратного выкупа или иных способов деприватизации;
- наследование, дарение, безвозмездная передача;
- межгосударственный и внутригосударственный обмен одного объекта на другой на основе взаимных расчетов при одновременной смене формы собственности или собственника;
- изъятие объекта собственности и передача его другому собственнику по решению суда в счет возмещения долгов, в силу незаконного присвоения, в связи с банкротством;
- раздел вновь созданной собственности с участием государства.

Перечисленные преобразования обладают тем общим признаком, что во всех случаях имеет место смена собственника или образование нового собственника, а управленческая функция государства сводится к тому, чтобы в ходе этих процессов его права и интересы не были ущемлены.

К управлению функционированием и использованием объектов государственной собственности относятся:

- управление целевым использованием объектов;
- обеспечение функционирования объектов;
- сдача объектов в аренду, концессию, лизинг;
- залог государственного имущества;
- передача имущества в доверительное управление;
- использование государственной собственности на началах хозяйственного ведения и оперативного управления;
- передача государственных объектов в безвозмездное пользование;

- предоставление государственных ценностей в кредит.

Иными словами управление функционированием объектов государственной собственности – это поведение объектов собственности под воздействием повседневных, повсеместных управляющих воздействий со стороны субъектов управления. Законодательством эта часть управления закреплена за министерством природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области. В Законе оно обозначено как «уполномоченный орган».

Таким образом, представляются некорректными положения части три статьи 5 Закона, поскольку уполномоченный орган по результатам оценки деятельности предприятий и хозяйственных обществ должен будет принять одно из следующих решений:

- сохранение в областной собственности предприятий, акций, долей хозяйственных обществ;
- или реорганизация, изменение целевого назначения имущества предприятий;
- или включение предприятий, акций, долей в прогнозный план (программу) приватизации государственного имущества

Оренбургской области;

- или выработка рекомендаций и предложений по повышению эффективности работы данных хозяйствующих субъектов.

Представляется неясным:

1) как возможно выработать рекомендации по повышению эффективности работы хозяйствующих субъектов, не сохранив, не ликвидировав и не включив в прогнозный план приватизации указанные хозяйствующие субъекты;

2) зачем выработать рекомендации и предложения по повышению эффективности хозяйственных обществ в тех случаях, когда доля области в их уставном капитале настолько мала, что влиять на процесс принятия управленческих решений не представляется возможным.

Часть третья статьи 5 Закона говорит о необходимости комплексной оценки деятельности предприятий. Согласно словарю Брокгауза и Ефрона «комплекс – это совокупность однородных предметов, составляющих одно целое». В соответствии с общей теорией анализа [3] для проведения комплексной оценки необходимо не только наличие системы показателей, но и приведение их к сопоставимому виду. Это выполняется посредством выбора важнейших показателей и их ранжированием, применением системы относительных однонаправленных показателей, использованием балльных оценок и т.д. Таким образом, указанное положение Закона обуславливает необходимость ранжирования экономической, социальной и бюджетной эффективности распоряжения объектами государственной собственности, что с методической точки зрения представляется достаточно сложным и увеличивает вероятность признания объекта государственной собственности неэффективным.

Представляется целесообразным следующие изменения Закона:

1) проведение последовательной, а не комплексной оценки объектов государственной собственности на соответствие критериям;

2) установление разных критериев сохранения в собственности области государственных унитарных предприятий и долей в уставных капиталах хозяйственных обществ;

3) в качестве критериев сохранения утвердить в Законе количественные или четко описанные качественные характеристики объектов собственности.

Например, можно предложить следующие критерии сохранения объектов в собственности области:

1) для государственных унитарных предприятий:

- экономическая эффективность: критерий – положительная динамика 70% показателей финансово-экономической деятельности;

- социальная эффективность (общественная значимость): критерий – общие показатели общественной значимости, утверждаемые в Законе, например, выполнение конкретных заданий собственника или осуществление предприятием видов деятельности, не имеющих в Оренбургской области аналогов, и отраслевые, утверждаемые в постановлении Правительства области;

- бюджетная эффективность: критерий – превышение поступлений в бюджет от предприятия над суммой средств, направляемых на его финансирование;

2) для акций, долей области в уставных капиталах хозяйственных обществ:

- динамика получаемых бюджетом дивидендов: критерий – положительная динамика и существенный удельный вес дивидендов от данного хозяйственного общества в общей сумме дивидендов, получаемой бюджетом области;

- уровень участия области: критерий – решения общих собрания собственников отвечают интересам области;

- общественная значимость: критерий – осуществление хозяйственным обществом видов деятельности, не имеющих в области аналогов.

Методики оценки государственных унитарных предприятий и акций, долей области в уставном капитале хозяйственных обществ представлены в схеме 1 и схеме 2.

Литература

1. Закон Оренбургской области от 31.12.2008 № 2724/587-IV-ОЗ «О программе реформирования региональных финансов Оренбургской области на 2008–2010 годы» (газета «Южный Урал» от 24 января 2009 года (спецвыпуск № 66 с документами Законодательного Собрания Оренбургской области);

2. Грицюк Т.В. Система государственного и муниципального управления: Учебник для вузов. – М.: Издательство РДЛ, 2005. – 592 с.

3. Губин В.Е., Губина О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2006. – 336 с. – (Профессиональное образование);

4. Методы государственного регулирования экономики: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 300 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова);

5. Программы реформирования региональных финансов: первые результаты / Под ред. А. М. Лаврова. Составитель В. В. Климанов. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. — 106 с. (Региональные финансы; Вып. 2);

6. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М, 2009. – 384 с. – (Высшее образование).

СЕКЦИЯ 2. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Зубков С.А.,
Колесник А.А.

Харьковский государственный университет питания и торговли

Предложен многокритериальный метод оптимизации структуры источников финансирования оборотных активов предприятий как составляющей их инвестиционного потенциала на основе методов одновременного введения критериальных ограничений и графического.

Актуальной проблемой для любого предприятия, особенно в условиях глобального финансового кризиса, является поддержание инвестиционного потенциала на достаточном уровне для реализации намеченной стратегии его развития. Инвестиции направляются предприятием преимущественно в оборотные активы, а именно основные фонды и нематериальные активы. В этом контексте как одна из важнейших составляющих инвестиционного потенциала – структура источников финансирования оборотных активов, является одним из важнейших и самых сложных заданий, которое решается в процессе осуществления политики финансирования оборотных активов. Она является заключительным этапом формирования политики финансирования оборотных активов и предусматривает использование различных математических моделей, решения которых, в окончательном итоге, дают возможность выбрать наилучший вариант осуществления финансирования из всех доступных для предприятия.

Проведенный обзор литературы не обнаружил однозначного подхода к определению оптимальной структуры источников финансирования. Так, Т.В. Дорошенко в своем исследовании [3] выделяет два основных подхода к формированию оптимальной структуры источников финансирования. Согласно первому подходу [8] все потенциальные источники финансирования предприятия ранжируются по степени увеличения их стоимости и осуществляется выбор наилучшего источника мобилизации средств по минимальному значению этого показателя. То есть для финансирования предприятие выбирает тот источник, который имеет самую низкую стоимость. Согласно второму подходу [4] исходным пунктом при определении оптимальной структуры источников финансирования является не стоимость этих источников, а структура уже сформированного на предприятии капитала.

В то же время А.А. Марченко [7] предлагает при определении оптимального значения структуры источников финансирования учитывать средневзвешенную стоимость капитала, рентабельность собственного капитала, уровень финансового риска.

Власова Н.О. и Безгинова Л.И. в исследовании проблем оптимизации структуры капитала предприятий [1] выделяют такие критерии, как критерий финансовой устойчивости, критерий минимизации стоимости капитала и критерий эффективности использования капитала и отмечают необходимость четко придерживаться последовательного расчета каждого критерия. Волошина К.А. предлагает предприятиям дополнительно рассматривать еще и критерий политики финансирования [2].

Соглашаясь с точкой зрения, которую выражает Т.В. Дорошенко о том, что оптимальной считается такая структура источников финансирования, которая сформирована в результате оптимизации по различным критериям, считаем необходимым отметить, что при этом в каждом конкретном случае оптимальная структура будет отличаться в зависимости от критериев, которые выбрало для себя предприятие. Поэтому во время решения этого задания целесообразно учитывать несколько критериев сразу, что можно решить путем использования методов многокритериальной оптимизации.

Целью данной статьи является представление результатов разработки многокритериального метода оптимизации структуры источников финансирования оборотных активов как составляющей инвестиционного потенциала.

Применение математических методов во время принятия решений предусматривает построение соответствующей математической модели, что формализовано представляет собой проблемную ситуацию, то есть ситуацию выбора решения. Для заданий принятия решений (заданий оптимизации) в условиях определенности, когда случайные и неопределенные факторы отсутствуют, компонентами такой модели является множество X всех альтернативных решений, из которых и необходимо избрать одно наилучшее, или оптимальное решение. Для того, чтобы была обеспечена возможность выбора, множество X должно содержать не менее двух решений.

В многокритериальной задаче оптимизации сравнения решений по предпочтению осуществляется не непосредственно, а с помощью заданных на X числовых функций f_1, f_2, \dots, f_n , которые называются критериями.

Критерии оптимизации структуры источников финансирования считаем целесообразным определять относительно целей политики финансирования оборотных активов [5]. Главной целью политики финансирования является формирование необходимой суммы денежных средств. В пределах этой цели можно сформулировать цели второго порядка, которые способствуют качественному выполнению главной цели. Поэтому как цели второго порядка определены такие: минимизация срока привлечения источников финансирования, минимизация стоимости привлечения источников финансирования, соответствие структуры источников финансирования целевой финансовой структуре капитала предприятия. Каждой цели должен отвечать определенный критерий оценивания (таблица 1).

Поскольку главной целью политики финансирования является формирование достаточного объема средств, то как основной критерий оптимизации определенно соответствие сформированных средств инвестиционным потребностям предприятия. Поэтому на основе именно этого критерия целесообразно проводить предыдущий отсев альтернатив.

Общая сумма полученного финансирования равняется:

$$(1) \quad V = \sum_{i=1}^n I_i,$$

где V – общий объем полученного финансирования;

$\sum_{i=1}^n I_i$ – сумма средств, полученных из i -х источников.

Цели и критерии оптимизации структуры источников финансирования необоротных активов

Подчиненность целей	Цель	Критерий
Главная цель	1. Формирование необходимой суммы денежных средств	Общая сумма сформированных источников
Цели подчиненного характера	1.1. Минимизация времени на привлечение источников финансирования	Время, необходимое для привлечения источников
	1.2. Минимизация стоимости привлечения источников финансирования	Стоимость привлечения источников
	1.3. Соответствие структуры источников финансирования целевой финансовой структуре капитала	Соотношение собственного и ссудного капитала

Минимизация времени на привлечение источников финансирования. Получение финансирования, особенно извне, является долговременным процессом. Поэтому можно выделить следующий важный критерий эффективности формирования средств – получение финансирования как можно быстрее, то есть в кратчайший срок. Особенностью этого срока является то, что он состоит из нескольких часовых отрезков, которые характеризуют часовые параметры получения финансирования из конкретных источников.

Фактически этот срок можно представить таким образом:

(2)

где t – фактическое время, связанное с привлечением финансирования, дней;

tn_1 – день (дата) получения средств из последнего источника;

t_0 – исходная точка (дата), начало поиска финансирования.

Важным заданием с позиции политики финансирования является минимизация расходов, связанных с получением финансирования. Общая стоимость получения финансирования равняется средневзвешенной стоимости капитала [1]:

$$(3) \quad \bar{C}_{cp} = \sum (C_{Дi} \times c_i),$$

где \bar{C}_{cp} – средневзвешенная стоимость капитала;

$C_{Дi}$ – часть i -го источника в общей сумме финансирования;

c_i – цена i -го источника %.

Соответствие структуры источников финансирования целевой финансовой структуре капитала. Для этой цели избран такой критерий, как доля собственного капитала. Этот критерий непосредственно связан с финансовой структурой капитала предприятия. Задание целевой структуры капитала путем расчетов той структуры, которая уже сложилась на предприятии и удовлетворяет его, является тем ориентиром, которому должна отвечать финансовая структура полученного финансирования, цель которой не ухудшить существующую структуру капитала предприятия. Часть собственных источников в общем объеме привлеченных источников можно представить таким образом:

$$(4) \quad S = \frac{\sum_{i=1}^n I_{BK_i}}{\sum_{i=1}^n I_{ПК_i} + \sum_{i=1}^n I_{BK_i}},$$

где S – структура источников финансирования;

$\sum_{i=1}^n I_{BK_i}$ – сумма i -х источников, которые будут отнесены к собственному капиталу;

$\sum_{i=1}^n I_{ПК_i}$ – сумма i -х источников, которые будут отнесены к заемному капиталу.

Соответствие целевой финансовой структуре капитала структуры источников финансирования можно представить в виде среднеквадратичного отклонения фактической структуры от целевой:

$$(5) \quad \sigma = \sqrt{(Sф - Sц)^2},$$

где σ – среднеквадратичное отклонение фактической структуры источников финансирования от целевой финансовой структуры капитала;

$Sф$ – фактическая структура источников финансирования;

$Sц$ – целевая структура финансирования.

При формализации любой модели оптимизации обязательным условием является ее направленность, которая в общем виде может предусматривать максимизацию или минимизацию результата. Поэтому, исходя из этого, определим направленность выделенных критериев оптимизации источников финансирования необоротных активов.

Объем сформированных источников финансирования необоротных активов должен равняться определенному объему потребности в средствах. При этом недостаточный объем указывает на неэффективность проведенной политики финансирования, потому для этого критерия целесообразно считать оптимальным максимальное его значение.

Критерии минимизации времени на привлечение источников финансирования и минимизации расходов, связанных с получением финансирования, уже в своем названии имеют определенную направленность на минимизацию.

Критерий соответствия структуры источников финансирования целевой финансовой структуре капитала признает оптимальной ту альтернативу, которая имеет наименьший квадрат отклонения от целевой финансовой структуры капитала.

Далее необходимо сформулировать задание оптимизации структуры источников финансирования необратимых активов и построить соответствующую формализованную модель оптимизации.

Задание оптимизации заключается в том, что необходимо избрать такую единственную альтернативу (комбинацию источников финансирования) x^* из множества допустимых альтернатив (всех возможных комбинаций источников финансирования) X , которая как можно лучше отвечает целям политики финансирования необоротных активов. Формализованная модель многокритериальной оптимизации структуры источников финансирования имеет такой вид:

$$(6) \quad \left. \begin{aligned} y_v &= f_v(x) \rightarrow \max \\ y_t &= f_t(x) \rightarrow \min \\ y_c &= f_c(x) \rightarrow \min \\ y_s &= f_s(x) \rightarrow \min \\ x &\in X \end{aligned} \right\} ,$$

где $y_v = f_v(x)$ – целевая функция оптимизации объема финансирования;

$y_t = f_t(x)$ – целевая функция оптимизации времени на привлечение финансирования;

$y_c = f_c(x)$ – целевая функция оптимизации стоимости привлечения финансирования;

$y_s = f_s(x)$ – целевая функция оптимизации структуры финансирования;

X – множество допустимых альтернатив;

x – отдельная альтернатива.

Следующим шагом является построение алгоритма оптимизации структуры источников финансирования по приведенной модели. В этом аспекте для решения поставленного задания предлагается как базовый метод оптимизации использовать метод одновременного введения критериальных ограничений [6], который необходимо трансформировать и адаптировать к особенностям задач оптимизации источников финансирования необоротных активов.

Упомянутый метод позволяет одновременно вводить несколько критериальных ограничений. Реализация метода предусматривает, что устанавливаются уровни, при которых значения соответствующих целевых функций можно было бы считать удовлетворительными. Поскольку задаваемые уровни могут быть недостижимыми одновременно, к методу добавляется процедура интенсивной коррекции этих уровней для достижения допустимого множественного числа альтернатив.

Исходя из особенностей политики финансирования предлагается проводить отсев альтернатив в две стадии. На первой стадии отсев альтернатив проводится с помощью лишь одного критерия – достаточности сформированных источников финансирования относительно необходимого объема финансирования. Таким образом, оптимизация сводится к решению однокритериальной задачи. На второй стадии те альтернативы, которые будут отвечать приведенному критерию, в последующем должны пройти процедуру многокритериальной оптимизации с помощью рассмотренного выше метода одновременного введения критериальных ограничений.

Таким образом, учитывая приведенную особенность и процедуру использования метода одновременного введения критериальных ограничений [6], разработан и предложен к использованию многоэтапный алгоритм проведения оптимизации структуры источников финансирования необоротных активов (рисунок 1).

Первый этап связан с формированием всех возможных альтернатив. Они образуются из разных источников финансирования, которые характеризуются определенным объемом средств, временем на привлечение, стоимостью привлечения и финансовой структурой.

На втором этапе происходит отсев тех альтернатив, которые не обеспечивают получения финансирования в нужном объеме.

Если после этого отсева остается больше двух альтернатив, процесс отбора самой эффективной альтернативы продолжается. В противоположном случае необходимо пересмотреть или сформированные альтернативы, или снизить критерий нужного объема финансирования.

На третьем – происходит определение пределов вариации каждой из целевых функций на множественном числе эффективных альтернатив. На четвертом – строится обобщенная аддитивная функция ценности. На пятом – определяется такая допустимая альтернатива, которая отвечает минимуму обобщенной аддитивной функции ценности. На шестом этапе или принимается альтернатива x^1 за самую оптимальную, или за каждой из целевых функций указываются такие допустимые уровни

ξ_k , которые считаются удовлетворительными. На седьмом этапе определяется реальность найденных на предыдущем этапе допустимых уровней критериальных показателей и осуществляется их коррекция или в сторону улучшения, если они являются реальными, или – послабление, чтобы сделать реальными. На восьмом – находится такая эффективная альтернатива x^2 , которая отвечала бы реальным допустимым уровням всех критериальных показателей. На девятом этапе, если невозможно избрать эффективную альтернативу x^2 за решение многокритериальной задачи, необходимо осуществить коррекцию первоначальных допустимых уровней целевых функций ξ_k . В итоге делается вывод о завершении процесса или необходимо вернуться к седьмому этапу с новыми значениями допустимых уровней целевых функций.

В целом, поставленное задание оптимизации может иметь графическое решение. На рис. 2 изображена трехмерная графическая модель отбора эффективной альтернативы из всего множества альтернатив источников финансирования путем согласования трех критериев: времени на привлечения, стоимости привлечения и структуры финансирования.



Рисунок 1 – Алгоритм оптимизации структуры источников финансирования необоротных активов по методу одновременного введения критериальных ограничений

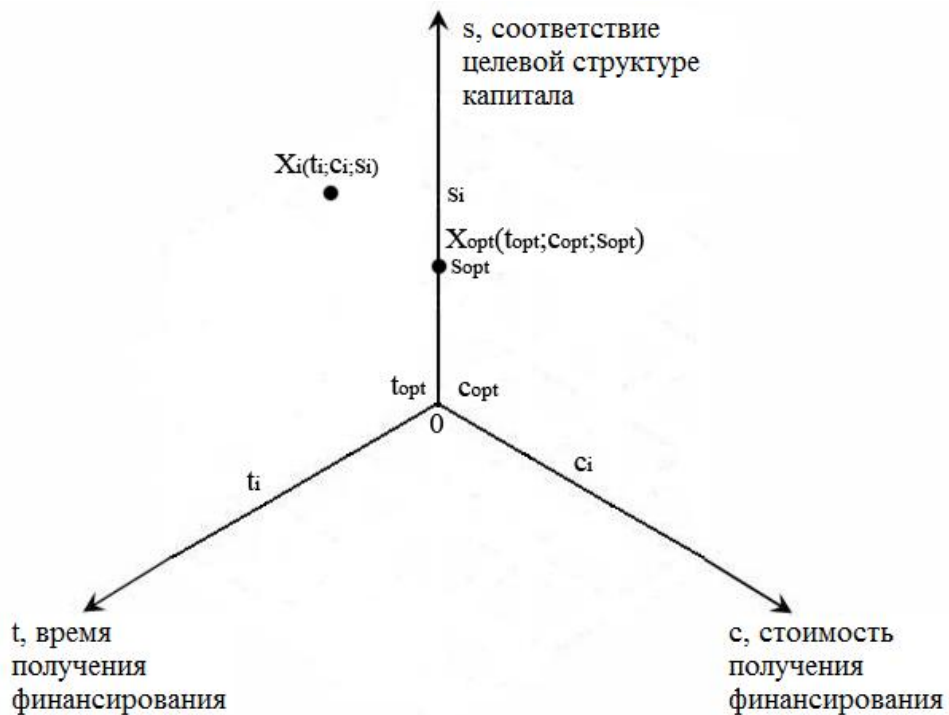


Рисунок 2 – Трехмерная матрица оптимизации источников финансирования необоротных активов

Каждый вариант финансирования можно подать как точку в трехмерном пространстве, которая имеет свои координаты $X_i (t_i; c_i; s_i)$. Учитывая рассмотренные выше условия оптимизации, допустим, что на координатной плоскости есть оптимальная точка $X_{opt} (t_{opt}, c_{opt}, s_{opt})$, которая отображает оптимальный для предприятия вариант финансирования. Если предположить, что финансирование предприятию нужно немедленно, то значение t_{opt} должно равняться нулю.

Если предприятие заинтересовано в получении финансирования с наименьшей стоимостью, то и оптимальное значение стоимости финансирования должно быть наименьшим. Хотя на практике стоимость финансирования не может равняться нулю, для выполнения оптимизационных расчетов в качестве оптимального для этого параметра выбран абсолютный минимум, то есть значение c_{opt} также равняется нулю. Поскольку предприятие стремится получить финансирование с определенной структурой финансирования, то s_{opt} должен равняться целевой структуре капитала предприятия, то есть в данном случае это s_u .

Таким образом, оптимальным вариантом финансирования является тот, который равняется оптимальной точке $X_{opt} (0; 0; s_u)$, или наиболее приближенный к ней, то есть между ними должно быть наименьшее расстояние. Учитывая, что расстояние между двумя точками на координатной плоскости равняется $A_0A_1 = \sqrt{(x_1 - x_0)^2 + (y_1 - y_0)^2 + (z_1 - z_0)^2}$, функция многокритериальной оптимизации источников финансирования будет иметь вид:

$$(7) \quad y_i = \sqrt{(t_i - t_{opt})^2 + (c_i - c_{opt})^2 + (s_i - s_{opt})^2} \rightarrow \min$$

$$(8) \quad y_i = \sqrt{(t_i - 0)^2 + (c_i - 0)^2 + (s_i - s_u)^2} \rightarrow \min$$

$$(9) \quad y_i = \sqrt{t_i^2 + c_i^2 + (s_i - s_u)^2} \rightarrow \min$$

y_i – аддитивная функция ценности i -го варианта финансирования;
 t_i – время привлечения источников финансирования для i -го варианта финансирования;
 c_i – стоимость финансирования для i -го варианта финансирования;
 s_i – фактическая доля собственного капитала в i -м варианте финансирования;
 s_{opt} – целевая доля собственного капитала.

Алгоритм осуществления оптимизации источников финансирования согласно предложенному методу представлен на

рис. 3.

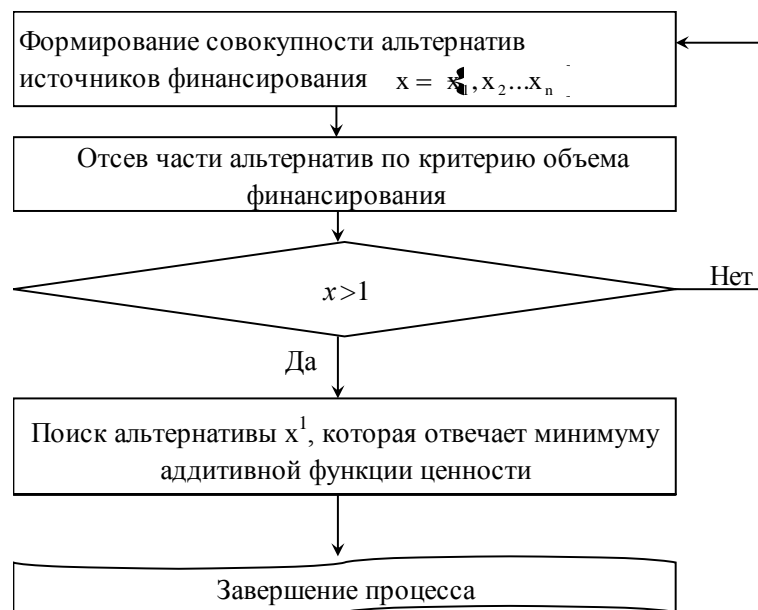


Рисунок 3 – Алгоритм проведения оптимизации источников финансирования графическим методом

Первый этап связан с формированием всех возможных альтернатив привлечения финансирования из всех доступных для предприятия источников.

На втором этапе происходит отсев тех альтернатив, которые не обеспечивают получения финансирования в нужном объеме. Если после отсева остается больше двух альтернативных вариантов источников финансирования, процесс поиска оптимальной альтернативы продолжается.

На третьем этапе строится аддитивная функция ценности по формуле 9 и выбирается та альтернатива, которая имеет наименьшее значение.

Выводы. Таким образом, предложенные методы оптимизации структуры источников финансирования необоротных активов предприятий позволяют обоснованно отбирать существующие варианты финансирования за счет разных источников, учитывая важные для осуществления эффективной политики финансирования параметры: объем финансирования, время получения финансирования, стоимость финансирования и структура источников финансирования. Предложенные методы

многокритериальной оптимизации источников финансирования будут способствовать обоснованному принятию решений относительно формирования оборотных активов на предприятии, что приведет к повышению его инвестиционного потенциала.

Литература

1. Власова, Н. О. Формування оптимальної структури капіталу в підприємствах роздрібної торгівлі : Монографія / Н. О. Власова, Л. І. Безгінова ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Харків : ХДУХТ, 2006. – 160 с.
2. Волошина, К. А. Оптимізація джерел фінансування виробничої діяльності підприємства / К. А. Волошина // Вісник Криворізького технічного університету : зб. наук. праць. – Кривий Ріг : КТУ, 2006. – Вип. 11. – С. 256–259.
3. Дорошенко, Т. В. Формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів на підприємстві / Т. В. Дорошенко // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 134–137.
4. Дропа, Я. Б. Оптимізація джерел формування оборотного капіталу за критерієм мінімізації його вартості та фінансових ризиків / Я. Б. Дропа // Вісник Львівської держ. фін. Акад. : зб. наук. праць. – Львів : ЛДФА, 2005. – № 8. Сер. : Економічні науки. – С. 365–371.
5. Зубков С. О. Теоретичні аспекти визначення політики фінансування оборотних активів суб'єктів господарювання / С. О. Зубков, А. О. Колесник // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць. – Харків : ХДУХТ, 2009. – Вип. 2 (10). – Ч. 1. – С. 335–342.
6. Кігель, В. Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці : Монографія / В. Р. Кігель ; Київ. екон. ін-т менеджменту. – К. : ЦУЛ, 2003. – 202 с.
7. Марченко, А. А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів / А. А. Марченко // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 102–108.
8. Пересада, А. А. Інвестування : Навч. посібник / А. А. Пересада ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 252 с.

РЕФОРМА ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ: КУДА ДВИЖЕТСЯ РОССИЯ

Камашев А. С.

Аспирант, специальность 08.00.05 (ГУ-ВШЭ)

Место работы: ЗАО «БИЗНЕС АЛЬЯНС»

В статье приводятся основные причины и принципы реформирования электроэнергетических отраслей в мире, проводится сравнительный анализ сложившихся в настоящий момент конфигураций электроэнергетических отраслей в ряде развитых стран мира и России. По результатам анализа делается вывод о том, какое положение в настоящий момент занимает Россия, и, какая конфигурация должна сложиться по завершении процесса реформирования.

В большинстве развитых стран проблемы реформирования электроэнергетического сектора стали особенно актуальными и приобрели практическое значение в середине 70-х годов XX века после нефтяных кризисов. С начала 80-х годов XX века многие развитые страны начали активно проводить реформы, направленные на внедрение конкуренции в сферу электроэнергетики и отделение естественно-монопольных сфер (передача и иногда распределение) от потенциально-конкурентных (производство и сбыт) сфер.

Главными причинами, которые повлияли на решение развитых стран о начале проведения полномасштабных реформ в электроэнергетике, являлись экономические аспекты поведения существовавших электроэнергетических монополий, а именно:

- зачастую необоснованный рост цен на электроэнергию;
- отсутствие у монополий стимулов к повышению эффективности своей деятельности;
- низкий уровень инвестиций в отрасль.

Реформы в электроэнергетике в большинстве развитых стран в целом проводились в двух направлениях [1,2]:

- изменения в структуре собственности.
- изменения в организационной структуре электроэнергетики.

В России же реформы электроэнергетики начались только в 2000 году и, говоря в общем, осуществлялись в общепринятой концепции, и, как и в большинстве развитых стран, были направлены на разделение электроэнергетической отрасли на естественно-монопольные и потенциально конкурентные виды деятельности.

Таким образом, главная направленность реформ в электроэнергетике напрямую связана с внедрением конкуренции в области производства и сбыта электроэнергии. Однако время начала, подходы, темпы проведения либерализации электроэнергетической отрасли в мире, а также достигнутые результаты значительно разнятся.

В настоящем анализе сопоставим существующие на данный момент конфигурации электроэнергетических отраслей таких развитых стран как Великобритания, США, Италия, стран Скандинавии с результатами, достигнутыми в процессе реформирования электроэнергетики в России, исходя из 4-х составляющих, характеризующих отрасль в целом:

- 1) Структура и форма собственности на генерирующие активы;
- 2) Форма собственности и управления передающими активами;
- 3) Конфигурация сегментов распределения и сбыта электроэнергии;
- 4) Принципы ценообразования на электроэнергию.

Итак, составленные в таком контексте краткие характеристики электроэнергетических отраслей могут быть представлены следующим образом (Таблицы 1-5):

Таблица 1. Характеристика электроэнергетической отрасли Великобритании [3, 6]

Генерация:	<ul style="list-style-type: none"> • Генерирующие находятся в собственности частных инвесторов; • Никто из генерирующих компаний не занимает долю рынка, превышающую 10%.
Передача:	<ul style="list-style-type: none"> • Управляется приватизированной компанией
Распределение/сбыт:	<ul style="list-style-type: none"> • Распределение осуществляется региональными электроэнергетическими компаниями; • Сбыт осуществляется независимыми компаниями, конкурирующими в регионах.

Тарифы/цены:	<ul style="list-style-type: none"> Цены на электроэнергию устанавливаются в процессе подачи конкурентных заявок.
--------------	---

Таблица 2. Характеристика электроэнергетической отрасли США [3]

Генерация:	<ul style="list-style-type: none"> Структура дифференцирована в зависимости от степени либерализации рынка электроэнергии в различных регионах; В либерализованных штатах большая часть генерирующих активов и реализована инвесторам.
Передача:	<ul style="list-style-type: none"> Структура дифференцирована в зависимости от степени либерализации рынка электроэнергии в различных регионах; В либерализованных штатах управляется независимым системным оператором.
Распределение/сбыт:	<ul style="list-style-type: none"> Структура дифференцирована в зависимости от степени либерализации рынка электроэнергии в различных регионах; В либерализованных штатах распределение осуществляется независимыми дистрибьюторскими компаниями; В либерализованных штатах сбыт осуществляется независимыми дистрибьюторскими компаниями или поставщиками энергетических услуг.
Тарифы/цены:	<ul style="list-style-type: none"> Дифференцированы в зависимости от степени либерализации рынка электроэнергии в различных регионах; Цены на электроэнергию устанавливаются в процессе подачи конкурентных заявок.

Таблица 3. Характеристика электроэнергетической отрасли стран Скандинавии [3, 5]

Генерация:	<ul style="list-style-type: none"> Множество генерирующих компаний.
Передача:	<ul style="list-style-type: none"> В каждой из стран действуют единые передающие компании.
Распределение/сбыт:	<ul style="list-style-type: none"> Множество распределительных компаний.
Тарифы/цены:	<ul style="list-style-type: none"> Цены на электроэнергию устанавливаются как в процессе подачи конкурентных заявок, так и на рынке двусторонних контрактов.

Таблица 4. Характеристика электроэнергетической отрасли Италии [4]

Генерация:	<ul style="list-style-type: none"> Генерирующие компании включают в себя государственную компанию Enel, частных производителей и промышленные предприятия.
Передача:	<ul style="list-style-type: none"> Находится в управлении Enel, но запланирована передача в управление «Управляющему энергосети».
Распределение / сбыт:	<ul style="list-style-type: none"> В настоящее время распределение осуществляется Enel и муниципальными органами; Конечные потребители могут покупать электроэнергию только у локального поставщика, которым является Enel (в большинстве случаев) или местная муниципальная коммунальная компания; Дерегулирование предполагает систему «единого закупщика» для потребителей с ограниченным доступом и доступ «третьим лицам» для потребителей, соответствующих параметрам доступа.
Тарифы/цены:	<ul style="list-style-type: none"> Регулирующие органы осуществляют контроль над тарифами на электроэнергию для конечных потребителей; Оптовые цены должны устанавливаться в процессе подачи конкурентных заявок.

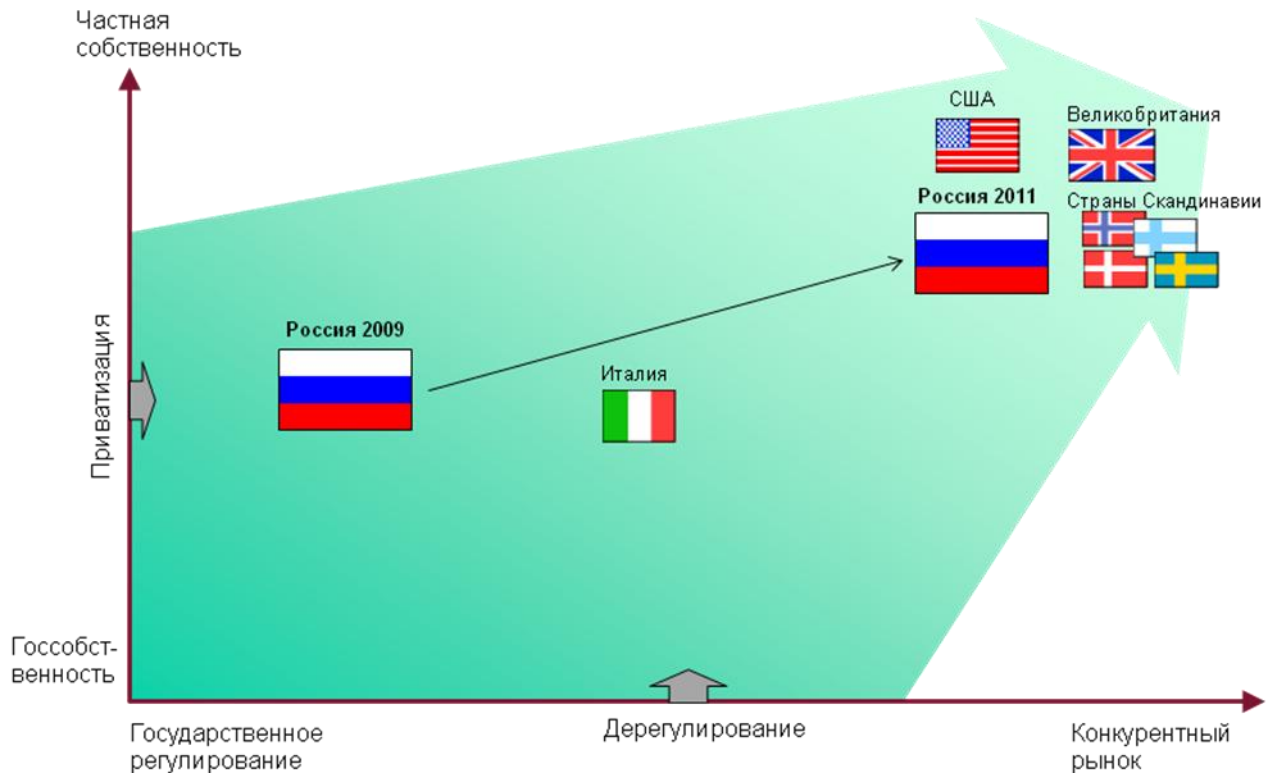
Таблица 5. Краткая характеристика электроэнергетической отрасли России на первое полугодие 2009 года

Генерация:	<ul style="list-style-type: none"> Большинство генерирующих компаний находятся в собственности частных инвесторов
Передача:	<ul style="list-style-type: none"> Находится в собственности и управляется государственной компанией
Распределение /сбыт:	<ul style="list-style-type: none"> Распределительные сети находятся в собственности и управляются государственной компанией Сбыт осуществляется через региональные сбытовые компании, большинство которых находятся в собственности частных инвесторов
Тарифы/цены:	<ul style="list-style-type: none"> Регулируемые тарифы на электроэнергию для конечных потребителей

Выбор страной конкретной целевой конфигурации и ее существующее положение обуславливается различными внутренними политическими и экономическими факторами, скоростью проведения самих реформ.

Итак, сравним вышеперечисленные страны, в том числе и Россию, по степени внедрения конкурентных отношений и доступа частного капитала в сферу электроэнергетики. Наиболее наглядным для сравнения образом существующие конфигурации электроэнергетических отраслей могут быть представлены в плоскости «структура собственности – степень либерализации рынка» (Рисунок 1).

Рисунок 1. Характеристика отраслей электроэнергетики в мире и России



Источник: JP Morgan «Международный опыт реформирования электроэнергетического сектора в применении к России», январь, 2001[4] в редакции автора

Таким образом, из рассмотренных нами стран США, Великобритания и страны Скандинавии в наибольшей степени либерализовали рынок электроэнергии и обеспечили доступ частного капитала в сектор электроэнергетики.

По состоянию на первое полугодие 2009 года в отношении России можно констатировать существенное отставание от данных стран по уровню либерализации рынка электроэнергии и обеспечению доступа частного капитала в сектор электроэнергетики. Так, например, внедрение конкурентных принципов ценообразования на рынке электроэнергии в России планируется завершить к 2011 году.

Кроме того, к 2011 году планируется завершить формирование структуры капитала в электроэнергетике, а именно передачу в руки частных инвесторов непереданных по состоянию на момент завершения реорганизации головной организации (ОАО ПАО «ЕЭС России») генерирующих и энергосбытовых активов, а также частичную передачу частному капиталу распределительных сетевых активов.

Тем самым, к 2011 году по указанным в плоскости «структура собственности – степень либерализации рынка» электроэнергетика России, в случае реализации всех намеченных планов, будет близка к странам Скандинавии, США и Великобритании.

Литература

1. Newbery D. M. Competition and Regulation in the Electricity Industry. — Paper prepared for the OECD/World Bank Conference on Competition and Regulation in Network Infrastructure Industries, Budapest, June 1994
2. Newbery D. M. Restructuring and Privatizing Electric Utilities in Eastern Europe // Economics of Transition, 1994
3. Материалы ОАО ПАО «ЕЭС России» (<http://www.rao-ees.ru/ru/reforming/foreign/>)
4. JP Morgan «Международный опыт реформирования электроэнергетического сектора в применении к России», январь, 2001
5. So far so good: experiences and challenges in the Scandinavian power market // Erik Dugstad and Kjell Roland, Economist, Patra Kuningan VIII/03, Kuningan Village I, Jakarta Selatan 12950, Indonesia (<http://bookstore.teriin.org/docs/journals/IJRG-Dec03-paper3.pdf>)
6. Сапожникова Н.Т., Сауткин С.И. Естественная монополия: опыт реформирования электроэнергетики Великобритании / Менеджмент в России и за рубежом №6 / 2001. (<http://www.mevriz.ru/articles/2001/6/948.html>)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Маслова С.И.,

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Каждый исторический этап развития страны предполагает выработку соответствующих направлений региональной промышленной политики как целенаправленной системы регулирующих мероприятий государства с учетом складывающейся социально-экономической ситуации.

В течение минувшего десятилетия одной из главных проблем российской экономики было отсутствие четкой государственной стратегии развития отечественной промышленности. Целый ряд федеральных и региональных целевых

программ, направленных на решение как масштабных, так и локальных задач, оказался преимущественно перечнем декларативных документов. Для реализации эффективной промышленной политики в современных условиях необходимо:

- 1) формирование инфраструктур, обеспечивающих устойчивое развитие существующей промышленности и стимулирующих строительство новых предприятий;
- 2) организация бизнес-среды, благоприятной для развития национальной промышленности и обеспечивающей высокий уровень ее конкурентоспособности;
- 3) развитие региональных кластеров;
- 4) внедрение современной системы мониторинга процессов устойчивого развития в регионах;
- 5) формирование системы подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для современного промышленного комплекса региона и России в целом.

Во-первых, к числу первоочередных задач, требующих решения на федеральном и региональном уровнях, относится формирование инфраструктур, обеспечивающих устойчивое развитие существующей промышленности и стимулирующих строительство новых предприятий.

Для этих целей необходимо учитывать, по меньшей мере, три фактора:

- глобальное позиционирование России, включающее анализ позиций российских компаний на мировых рынках и возможностей продвижения этих позиций, прежде всего с точки зрения национальной безопасности страны;
- разработку долгосрочных целей и стратегий развития промышленности;
- современный анализ и прогноз развития ресурсной базы, необходимой для промышленного производства, включая человеческий капитал.

Развитая инфраструктура позволяет диверсифицировать риски поставок и сбыта. В этом кроется одна из причин широкого распространения инфраструктур в экономике эпохи глобализации. Действительно, в глобальной экономике выигрывает либо наиболее крупный игрок, либо наиболее мобильный. И тому, и другому нужна инфраструктура: первому - для контроля (захвата и удержания) рынков, второму - для маневра, реализации своей возможности быстрее остальных оказаться в наиболее выгодной для инвестирования точке, "снять сливки" и быстро переместиться в другое место. Поэтому регионам, избравшим в качестве конкурентной стратегии привлечение именно таких игроков, имеет смысл развивать свою инфраструктуру как часть более масштабной сети, включающей в себя "магистральные линии" глобальной экономики. А тем, кто хочет опираться на свои силы, очевидно, больше подойдет стратегия создания собственных центров "генерации" и локальной инфраструктуры.

Второй задачей при формировании и реализации эффективной промышленной политики, является организация бизнес-среды, благоприятной для развития национальной промышленности, обеспечивающей высокий уровень ее конкурентоспособности и инновационного развития. Такой подход способствует построению экономики, ориентированной на получение дохода от продажи технологий, высокотехнологичной продукции и услуг.

Одной из наиболее действенных мер по организации благоприятной для развития национальной промышленности бизнес-среды является развитие института частно-государственного партнерства. Правительством Российской Федерации одобрен долгосрочный комплекс мероприятий по развитию системы частно-государственного партнерства, разработанный Министерством экономического развития и торговли.

Перед предстоящим вступлением России в ВТО актуальным для отечественной промышленности является вопрос повышения ее конкурентоспособности.

Одним из возможных путей повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей является развитие системы национального и регионального брендинга, а также промышленного дизайна. Развитие регионального брендинга позволит объединить продукцию местных товаропроизводителей под общие региональные товарные марки и вывести их в глобальные торговые сети, что повысит объемы продаж и позволит помочь региональному бизнесу стать игроком, с масштабным для работы на глобальных рынках сбыта.

Для реализации промышленной политики, направленной на инновационное развитие, могут быть использованы такие инструменты как:

- создание промышленных и технико-внедренческих зон;
- развитие научных и технологических парков, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий;
- создание региональных агентств по развитию территорий и привлечению инвестиций;
- развитие кластеров.

Третье направление формирования и реализации эффективной промышленной политики заключается в развитии региональных кластеров как точек экономического роста. При рассмотрении региональной промышленной политики в контексте кластеров необходимо исходить из того, что кластеры - это точки роста в экономике, которые будут определять конкурентоспособность и перспективы развития регионов.

Четвертым необходимым направлением промышленной политики является внедрение современной системы мониторинга процессов устойчивого развития в регионах.

В условиях глобальной конкуренции государство должно учитывать возможность экономических неудач, что требует от него при реализации промышленной политики обеспечения долгосрочного и комплексного прогнозирования рисков и системного воздействия на значимые для этих рисков факторы.

С этой проблемой на определенном этапе столкнулись все развитые страны, что позволило на международном уровне сформулировать Принципы устойчивого развития. В основе этих принципов лежит следующее правило: развитие территории должно быть основано на сохранении баланса трех видов ее основных ресурсов - экономических, природных, человеческих. Критическое снижение уровня любого из этих ресурсов, даже при высоких показателях по другим (в частности, экономическим ресурсам), позволяет прогнозировать неизбежное возникновение проблем в развитии региона. В России эти принципы пока почти не учитываются.

Пятое направление развития промышленной политики, связано непосредственно с возможностью эффективной реализации стратегий, программ и проектов. Речь идёт о системе подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для современного промышленного комплекса региона.

Конкурентоспособность российской экономики возможна лишь при условии возрождения реального сектора экономики и переориентации финансового сектора на обслуживание промышленности.

Для реализации этой задачи требуется высококвалифицированные кадры. Весьма распространенным является мнение о том, что специалистов с высоким уровнем образования и интеллектуальным потенциалом в России сегодня более чем достаточно, что эти кадры в союзе с наукой позволят выйти из кризиса. Анализ реальной ситуации показывает, что с таким

мнением трудно согласиться. В отраслях российской промышленности, определяющих научно-технический прогресс: приборостроении, точном машиностроении, станкоинструментальной промышленности, радиоэлектронике и других наукоемких отраслях, за годы реформ потеряно свыше 70% производственного персонала. На ряде предприятий и, прежде всего, оборонно-промышленного комплекса, сегодня сложилась критическая ситуация с сохранением накопленного за долгие годы научного, научно-технологического и производственного потенциала. Главной причиной такого положения является отсутствие необходимой преемственности поколений в работе, недостаточный приток молодых кадров.

Сложный переход России к рыночной децентрализованной экономике убедительно свидетельствует, что одна из основных причин ошибок и неудач заключается в недостатке квалифицированных руководящих кадров, имеющих не только специальные знания в определенной области производства, но также желающих и способных воспринять основные идеи экономического ведения хозяйства.

Наибольший эффект достигается в том случае, когда к управлению промышленным предприятием приходят специалисты, сочетающие инженерное и экономическое образование. Приоритетным направлением является подготовка и переподготовка руководителей и специалистов, способных обеспечить инновационное развитие предприятий, эффективное внедрение высоких технологий.

В современных условиях необходимы новые технологии подготовки кадров, базирующиеся на синтезе и систематизации образовательных и профессиональных достижений в рыночных условиях, предполагающие тесное взаимодействие отраслевой и вузовской науки со специалистами промышленных предприятий.

Без комплекса мер по развитию промышленного потенциала региона, непременно включающего действия по повышению инвестиционной привлекательности, формированию и развитию кластеров, стимулированию региональных точек роста, невозможно обеспечить эффективную реализацию разработанной стратегии социально-экономического развития региона.

Задача государственных органов управления как федерального, так и регионального уровня в промышленной сфере состоит в том, чтобы каждый раз из всего арсенала средств создавать такую комбинацию инструментов, которая отвечает сложившимся экономическим условиям, целям тактического и стратегического характера с учетом социально-политических ограничений.

В многоуровневой экономике страны крайне необходима координация регулирующих воздействий. Согласованность и синхронность организационных и административных мер по укреплению и упорядочению всей системы управления, в том числе в научно-технической и инновационной сферах, создают условия успешной реализации системной промышленной политики на ближайший период и перспективу. Особенно важно учитывать временной лаг достижения приоритетных целей в цепи прямых и обратных связей. Очевидна необходимость как определенной взаимозависимости функциональных и отраслевых политик по целям, этапам, приоритетам, инвестиционному обеспечению, так и их организационной автономности.

При разработке региональной политики важно определить набор структурообразующих схем, способных привести к оздоровлению промышленных предприятий региона.

Структурообразующие схемы являются частью целевого механизма привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов, могут быть базовыми для создания и пополнения фондов под целевые программы развития промышленных предприятий региона. Разработка таких схем совместно с консалтинговыми компаниями позволяет выполнять комплекс работ для совершенствования местной и региональной промышленной политики. Цель такого проекта - не просто вернуть средства, вложенные в него, но создать условия, и это главное, для дальнейшего развития в устойчивой среде партнерских отношений. Следовательно, в проекте необходимо наиболее подробно и доказательно показать взаимодействие участников проекта в структурообразующей схеме. Бизнес-план проекта со структурообразующей основой должен показать механизмы управления ресурсными, финансовыми и информационными потоками. Местным властям выгодно стимулировать подобные проекты и по возможности участвовать в них, так как при этом растут отчисления в бюджет.

При разработке региональной промышленной политики необходимо так же использовать косвенные методы государственного регулирования экономики такие как:

- амортизационная политика, например, можно поддерживать те предприятия, которые внедряют в производство новые технологии, совершенствуют продукт, организацию производства;
- налоговая политика, например, более широкое использование налоговых льгот, как инструмента стимулирования инвестиций в производство;

В итоге указанные выше меры позволят существенно повысить эффективность реализации современной региональной промышленной политики.

Литература

- 1 Государственное регулирование национальной экономики / Н. А. Платонова, В. А. Шумаев, И. В. Бушуева. – М.: Альфа-М: Инфра-М, 2008. – 315 с.
- 2 Клименко М. С. Развитие регионального промышленного комплекса с использованием методов территориального маркетинга / М. С. Клименко // Региональная экономика: теория и практика. – 2008. - № 35. - С. 46-51.
- 3 Райзберг В. А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособие / В. А. Райзберг – М.: ИНФРА-М, 2008. – 384 с.
- 4 Рыбаков Ф. Ф. Промышленная политика и ее особенности на современном этапе / Ф. Ф. Рыбаков // Инновации. – 2008. - № 8. - С. 35-38.

РОЛЬ СЕЗОННЫХ АЛМАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЯКУТИИ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Петухов Г. Е.

ФГНУ «Институт региональной экономики Севера».

Анализ организации добычи алмазов в Республике Саха (Якутия) показал возросшую роль сезонных алмазодобывающих предприятий. Снижение объемов алмазодобычи может быть компенсировано ускоренным освоением месторождений алмазов сезонными предприятиями. Показана их влияние на показатели экономики региона.

Для сохранения достигнутого уровня добычи алмазов в России, что позволит увеличить ее долю в мировом объеме поставок алмазного сырья, исключительно важную роль играет промышленная разработка целого ряда мелких россыпных месторождений в России и Якутии, которые могут разрабатываться ускоренными темпами, сезонными предприятиями, организуемыми для этих целей. Создание новых алмазодобывающих предприятий в республике способствует не только

увеличению объемов добычи алмазов, но и способствует повышению их эффективности и конкурентоспособности, а в дальнейшем может привести к кластеризации всего алмазно-бриллиантового комплекса России [1].

Успешная практика деятельности сезонных алмазодобывающих предприятий республики: ОАО «Алмазы Анабара» и ОАО «Нижне-Ленское», за последние годы, таким образом, требует внимательного изучения. Этот опыт может быть применен в дальнейшей стратегии освоения россыпных, а также мелких коренных месторождений алмазов Якутии. Кроме того, создание новых алмазодобывающих предприятий будет способствовать повышению их конкурентоспособности и кластерному развитию алмазно-бриллиантового комплекса России.

Из приведенных данных видно, что доля двух вышеуказанных предприятий в 2008г. уже составляла около 9% от общей добычи и реализации алмазов Республики Саха (Якутия). Если сравнить основные показатели сезонных и крупных предприятий отрасли, то можно отметить их быстрый рост, но через 3-4 года, при выходе на планируемый уровень, они стабилизируются. Дальнейшее поддержание достигнутого уровня добычи возможно за счет расширения сырьевой базы и освоения новых месторождений. В связи с этим, они вводят дополнительные мощности по добыче алмазов и активно участвуют в аукционах по разработке россыпных месторождений алмазов. Так, в 2007 году на месторождении Биллях на территории Анабарского улуса ОАО «Нижне-Ленское» начало строительство четвертой сезонной обогатительной фабрики на речке Биллях, правом притоке р. Анабар производительностью до 300 тыс. м³ песков [2]. В феврале 2008г. ОАО «Алмазы Анабара» на торгах в Якутске, проведенных Федеральным агентством по недропользованию, приобрели лицензию на право пользования недрами с целью геологического изучения, разведки и добычи россыпных алмазов в бассейне рек Хара-Мас и Кычкин. На лицензируемых участках прогнозные ресурсы категории Р₁ и Р₂ составляют: песков – 5,7 млн. м³, алмазов – 3,6 млн. карат [3].

Одним из перспективных путей дальнейшего развития этих предприятий является диверсификация их деятельности, которая оказывает значительное влияние на экономическое и социальное развитие республики. Лидером в этом направлении является ОАО «Алмазы Анабара», которое с 2004 года ведет восстановление и реорганизацию лесопромышленного комплекса Якутии. Для оценки степени диверсификации сезонные алмазодобывающие предприятия РС (Я) приведены показатели выручки по итогам их деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Распределение выручки по видам деятельности малых алмазодобывающих предприятий Республики Саха (Якутия) в 2006г.

Наименование	ОАО «Алмазы Анабара»		ОАО «Нижне-Ленское»	
	Млн. руб.	%	Млн. руб.	%
От основной деятельности (алмазодобыча)	2138,6	80,4	2148,9	95,8
От прочих видов деятельности, в т.ч.:	522,5	19,6	94,5	4,2
- лесопромышленная деятельность	320,8	12,0	-	-
- переработка молока	26,1	1,0	-	-
- торговая деятельность	159,2	6,0	-	-
- другие отрасли	16,4	0,6	-	-
Общая выручка	2661,1	100	2243,4	100

На основе данных годовых отчетов предприятий за 2006г.

Степень диверсификации в 2006г., определяемая как процентное отношение выручки от прочих видов деятельности к выручке по основной деятельности, составила: в ОАО «Алмазы Анабара» – 24,4%, а в ОАО «Нижне-Ленское» – 4,4%. Последняя цифра, по-видимому, не включает финансовые результаты деятельности дочерних структур, так как по нашему мнению степень диверсификации обоих предприятий должна быть сопоставима, поскольку ОАО «Нижне-Ленское» имеет 13 дочерних и зависимых предприятий, которые занимаются добычей полезных ископаемых, сортировкой и огранкой алмазов, строительством, транспортировкой и инвестиционно-финансовой деятельностью. Можно отметить, что диверсификация предприятий достаточно высокая, учитывая специфику и высокую конкурентность алмазного бизнеса.

Учитывая, что алмазодобыча является более высокорентабельным производством, чем другие виды деятельности, по которым осуществлялась диверсификация деятельности алмазодобывающих предприятий, их общая рентабельность, очевидно, снизилась, позволив при этом поднять малопродуктивные отрасли. Таким образом, алмазодобыча, оказывает значительное влияние на развитие экономики, а также на повышение уровня жизни населения мест, где она осуществляется. Это влияние может быть прямым за счет высоких доходов, части населения, занятой непосредственно на алмазодобывающих предприятиях, а также косвенным: в виде налоговых отчислений в бюджеты районов и участия в развитии социальной и производственной инфраструктур в местах добычи. Налоговые отчисления и платежи в бюджеты разных уровней сезонные алмазодобывающие предприятия играют значительную роль в экономике республики и районов деятельности этих предприятий (табл. 2).

Таблица 2

Структура уплаты налогов сезонными алмазодобывающими предприятиями РС (Я) по уровням бюджетов

№ п/п	Наименование	Перечислено налогов			
		ОАО «Алмазы Анабара» в 1997 – 2006г.г.		ОАО «Нижне-Ленское» в 2006г.	
		млн. руб.	%	млн. руб.	%
1	Федеральный бюджет	902	38,8	146,1	35,1
2	Республиканский бюджет	863	37,1	166,4	40,0
3	Местные бюджеты	197	8,5	35,5	8,5
4	Внебюджетные фонды	363	15,6	68,3	16,4
	Всего	2327,5	100	416,3	100

На основе данных годовых отчетов предприятий за 2006г.

Большое значение для Республики Саха (Якутия) имеет вопрос привлечения и участия местного населения в работе на промышленных предприятиях. В настоящее время ОАО «Алмазы Анабара» осуществляет свою деятельность на территории четырех улусов республики (Анабарский, Оленекский, Ленский, Олекминский) и в городе Якутске. За восемь лет деятельности

ОАО «Алмазы Анабара» в республике создано около 2 000 рабочих мест в основном с привлечением местного населения. На рис. 1 показана численность работников предприятия в 2006 году в разрезе улусов.

Из-за пределов республики привлечено всего 42 человека (2,1%).

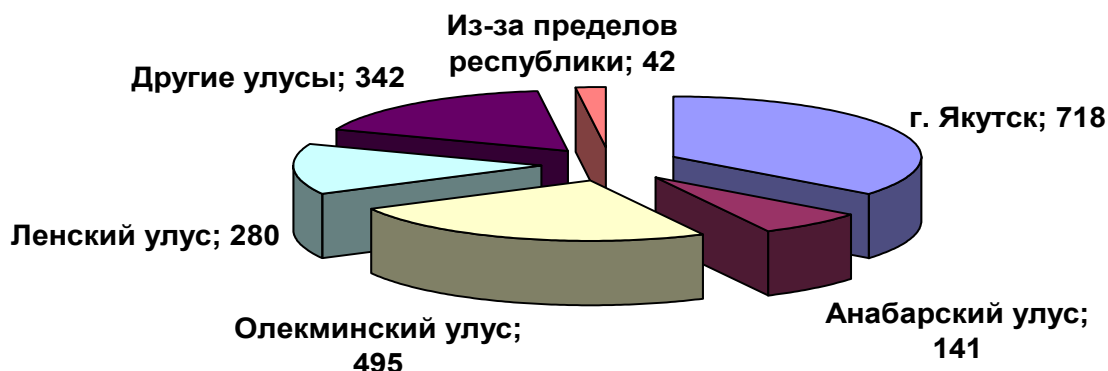


Рис. 1. Численность работников ОАО «Алмазы Анабара» в 2006г. в разрезе улусов

Кадровая политика ОАО «Нижне-Ленское» также направлена на создание производственных и социальных условий, способствующих повышению производительности труда, которая базируется на экономических стимулах и социальных гарантиях, сочетании интересов Общества с интересами работников, на повышение эффективности производства с целью получения максимальной прибыли путем обеспечения производства квалифицированным и конкурентоспособным персоналом. На рис. 2 показана численность работников ОАО «Нижне-Ленское» в 2006 году в разрезе улусов. При этом 99% работников предприятия являются жителями Республики Саха (Якутия), из них: г. Якутск - 50,3%, из Мегино-Кангаласского улуса - 6,2%, Усть-Майского улуса - 2,6%, Алданского улуса - 4,1%, других улусов - 35,8% от списочной численности.

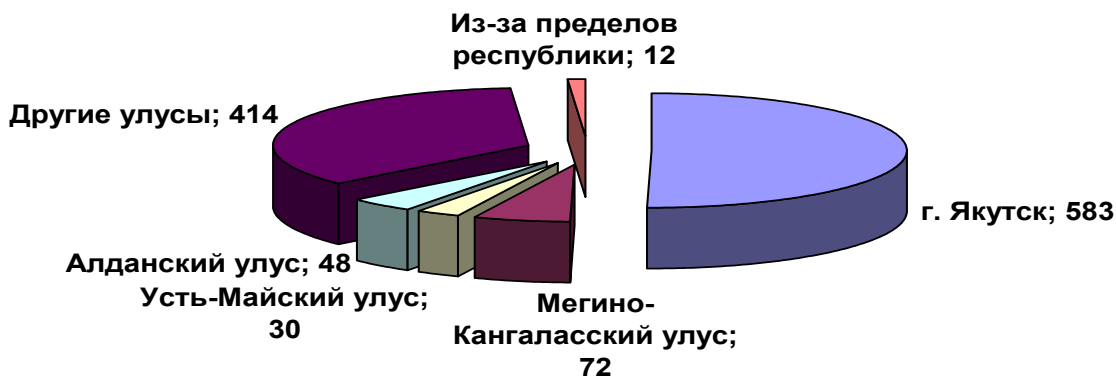


Рис. 2. Численность работников ОАО «Нижне-Ленское» в 2006г. в разрезе улусов

Констатируя вышесказанное можно отметить следующее:

1. Практика успешной деятельности алмазодобывающих предприятий, созданных по инициативе руководства РС (Я): ОАО «Алмазы Анабара» и ОАО «Нижне-Ленское», основную часть работников, которых составляет местное население, возглавляемые талантливыми менеджерами высокого уровня, показывает реальную возможность использования этого опыта при разработке россыпных месторождений алмазов в России.

2. Создание и привлечение сезонных алмазодобывающих предприятий для разработки россыпных месторождений в России и Якутии, может в значительной степени возместить возрастающие потребности в добыче алмазов. Это будет способствовать и более конкурентному кластерному развитию алмазной отрасли.

2. Диверсификация деятельности сезонных алмазодобывающих предприятий имеет важное социально-экономическое значение в местах добычи алмазов, способствуя развитию инфраструктуры и повышению уровня жизни населения региона.

3. Деятельность сезонных алмазодобывающих предприятий Республики Саха (Якутия) может быть образцом не только для алмазной, но и для других отраслей промышленности. Это особенно актуально сегодня, особенно, в связи с предстоящей реализацией мегапроектов в Якутии.

Литература

1. Егоров Е.Г., Данилов Ю.Г., Егорова И.Е. Стратегия развития алмазно-бриллиантового комплекса Республики Саха (Якутия) на основе кластерного подхода. Наука и образование.2007г., №3. с. 13-18.

2. Новая фабрика ОАО «Нижне-Ленское» экологию не нарушит. ЯСИА 22.02.2007.

3. «Алмазы Анабара» победило в аукционе на россыпь в Якутии. Бюллетень «Вестник золотопромышленника» №7, 3 марта 2008, с. 11.

4. Годовые отчеты ЗАО АК «АЛРОСА» за 2003-2008г.г.

5. Годовые отчеты ОАО «АЛРОСА-Нюрба» за 2003-2008г.г.

6. Годовые отчеты ОАО «Алмазы Анабара» за 2003-2007г.г.

7. Годовые отчеты ОАО «Нижне-Ленское» за 2003-2008г.г.

СЕКЦИЯ 3. ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ АГРОФОРМИРОВАНИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ДЕФОРМАЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА УКРАИНЫ: ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

*Гудзь О.Є., д.э.н.Национальный научный центр
„Институт аграрной экономики” УААН, г. Киев*

Рассмотрены методические подходы к осуществлению диагностики экономических возможностей и раскрыты проблемы агроформирований относительно обеспечения их финансовой безопасности, проведен мониторинг этих проблем и предложены пути их решения в контексте условий кризисных деформаций экономического пространства Украины.

В настоящее время, процессы рыночных трансформаций в Украине, сопровождаются глубоким социально-экономическим кризисом, который спровоцировал замедление общественного развития. Комплекс проблем, усиливается такими экономическими явлениями, как дефицит государственного бюджета, инфляция, падение уровня производства, наличие безработицы и резкое падение уровня жизни населения. Отмечено, в условиях рыночных диффузий и экономических преобразований, обусловило глубинные изменения фундаментальных основ функционирования агроформирований. Научная и практическая отработка механизмов обеспечения финансовой безопасности, которая является идентификационной характеристикой лимитного уровня результативности деятельности агроформирований, создает возможности для повышения уровня их конкурентоспособности. В противовес этому существует противоречивое отношение к осуществлению диагностики экономических возможностей относительно обеспечения финансовой безопасности агроформирований. Одной из причин такой ситуации есть недостаточно полное теоретическое и методологическое исследование процессов ее осуществления, не разработанные и не приняты соответствующие концепция и стратегия формирования системы финансовой безопасности агроформирований, не очерчены системообразующие компоненты ее регулирования и контроля, чувствуется отсутствие четкой оценки существующих и потенциальных угроз в экономическом пространстве Украины, устоявшейся системы индикаторов, которые бы сигнализировали о негативном развитии событий в области финансов агроформирований. Дает о себе знать слабость экспертизы и отсутствие оценки критериев финансовой безопасности агроформирований. Все еще не получили логического завершения и предложения относительно безопасного функционирования агроформирований. Кроме того, в настоящее время в аграрной сфере происходят существенные трансформационные диффузии, вызванные вступлением Украины в ВТО: изменяется роль и происходит коррекция методических подходов к обеспечению финансовой безопасности.

Отмеченное предопределяет безотлагательную потребность осуществления научных разведок относительно определения экономических возможностей агроформирований в плоскости обеспечения финансовой безопасности, на основе обобщения разных научных подходов, для достижения стабильности функционирования и активизации их экономического развития.

Отдельные вопросы относительно безопасности того или другого аспекта функционирования агроформирований нашли свое освещение в работах В. Андрийчука, О.Барановского, В.Бекермана, В. Базилевича, О. Василика, В. Гейця, М. Дем'яненко А.Козаченко, И. Феврала, М. Малика, в. Мунтияна, Б. Пасхавера, П. Саблука, П. Стецюка, А.Чуписа и др. [1-16]. Их исследования наложили свой заметный отпечаток на осмысление проблемы финансовой безопасности в аграрной сфере. В то же время почти отсутствует анализ взаимосвязи и взаимообусловленности финансовой безопасности и системы экономических интересов агроформирований, недостает комплексного отображения проблемы формирования системы финансовой безопасности, обобщающих оценок степени риска, реальных убытков, нанесенных безопасности агроформирований, всестороннего перечня критериев оценки и индикаторов финансовой безопасности. Такая ситуация осложняет раскрытие как приемлемого методологического подхода, так и обобщения воедино всех аспектов проблемы, которые в итоге можно было бы изложить в стратегии обеспечения финансовой безопасности агроформирований.

Начиная с 2007 года, а особенно в 2009 году состоялись кардинальные изменения во внешней среде агроформирований, которые имели негативное влияние на их функционирование, которое обусловило заметное торможение их развития, по сравнению с предыдущими годами, ухудшение условий их финансирования, делает невозможным инвестирование. Очерченное проблемное поле требует определения экономических возможностей и формирования новых измерений и подходов относительно осуществления поиска разнообразных вариантов модернизации механизма обеспечения финансовой безопасности агроформирований. Таким образом, недостаточная разработка проблемы диагностики финансовой безопасности агроформирований, ее целесообразность и востребованность обусловили выбор темы данной научной разработки, ее целевую направленность и задания.

События последних десятилетий стали мощным катализатором значительных изменений современной научно - теоретической и методологической дискуссии, в направлении развития экономической теории. Все больше исследователей соглашаются с тем, что лучший баланс между экономическими теоретическими конструкциями и их практической значимостью может быть достигнут в результате более полного применения механизмов обеспечения финансовой безопасности экономических агентов.

Извилистым и противоречивым есть процесс осмысления экономических явлений и процессов, а финансовая безопасность является чрезвычайно многогранным, сложным и динамическим образованием, поэтому ее познание имеет свою особенность, которая обусловлена объектом и субъектом познания. Поэтому специфика осуществления ее диагностики заключается в необходимости учитывать цели, интересы, мотивы действующих в экономическом пространстве людей, что, на наш взгляд, дает возможность формировать новые измерения методологии развития системы финансовой безопасности.

Богатое научное наследие экономической науки, безусловно, создает крепкую основу для современных разведок, которые должны решать сложные вопросы общественного бытия. Ретроспективный обзор развития категории „безопасность” [1–16], обнаружил, что ее сущность со временем трансформировалась в соответствии с изменениями в развитии общества. И в настоящее время, мнения ученых относительно определения финансовой безопасности агроформирований не единодушны. Большинство из них акцентируют внимание на целях и интересах агроформирований. Кое-кто обращается к использованию и распределению финансовых ресурсов. Другие считают безопасностью агроформирований сохранения финансового потенциала и тому подобное. Проведенное исследование дало возможность утверждать, что финансовая безопасность агроформирований, должна рассматриваться в плоскости обеспечения их устойчивого развития, которое способствует последующему совершенствованию социально-экономической системы и имеет действенный, эффективный механизм выявления и противостояния внешним и внутренним угрозам. То есть, можно сказать, что сущность финансовой безопасности агроформирований сводится к их стабильному функционированию и защищенности от негативного влияния внешней среды в

течение всей хозяйственной деятельности. Таким образом, понятие финансовой безопасности агроформирований предусматривает обеспечение: высокого уровня самодостаточности финансов, их самостоятельности, стабильности и стойкости, способности к развитию на основе инновационных стратегий.

Финансовая безопасность агроформирований, прежде всего, включает в себя диагностику экономических возможностей, что предусматривает раскрытие отклонений от нормального финансового состояния и причин, которые обусловили негативные процессы. Поскольку «...для ответственного финансиста заниматься диагностикой – это значит рассматривать финансовое положение предприятия так, чтобы обнаружить в динамике симптомы явлений, которые могут задержать достижение направленной цели и решение задач, поддавая опасности запланированную деятельность. Это допускает выработку корректирующих решений и пересмотр целей и прогнозов» [16].

Объединяя материалы научных трудов [13, 14] с особенностями диагностики и оценки экономических возможностей финансовой безопасности агроформирований, можно констатировать, что экономические возможности финансовой безопасности агроформирований включают множественную совокупность их возможностей, которая определяет способность осуществления ими определенных функций хозяйственной деятельности, которые необходимы для достижения поставленных целей в условиях жестко конкурентного и нестабильного экономического пространства, а также продуцирования необходимых для этого финансовых средств.

Внимание, которое уделяется в настоящее время финансовой безопасности, не случайно. Растущая значимость формирования системы финансовой безопасности агроформирований предопределена негативной динамикой развития процессов экономического пространства, в частности, расбалансированностью системы государственных финансов и финансов хозяйствующих субъектов, что в последние годы все более усиливается, потерей уровня кредитоспособности агроформирований, а также повышением беспорядка в расчетной сфере и заострением платежного кризиса, господством неденежных отношений в реальной экономике, кризисом банковской системы и фондового рынка, падением реальной заработной платы, ростом объемов задолженности по заработной плате, потерей доверия субъектов хозяйствования и населения к финансовым институтам, оттоком отечественного капитала за границу, отмыванием «грязных» денег и тому подобным. Проблема финансовой безопасности агроформирований становится системной: она касается и связывает воедино отдельных субъектов аграрной сферы.

В результате комплексного подхода к измерению угроз агроформирований, следует разделять их на две категории: факторы давления и агрессивные факторы. Факторы давления – это факторы, которые имеют экзогенный характер, их действие распространяется на все агроформирования или значительную их часть, и их негативному влиянию они не в состоянии противостоять самостоятельно. Агрессивные факторы – это факторы, которые имеют эндогенный характер, их негативное влияние распространяется только на одно, или определенные массивы агроформирований, и их отклонение можно контролировать. На основании отмеченного, можно сделать вывод, что обозначенные составляющие имеют разную значимость и влияние на уровень финансовой безопасности агроформирований. То есть, каждый фактор имеет свои особенности, собственные показатели и пределы.

Каждое направление обеспечения финансовой безопасности должно быть представлено относительными величинами, поскольку только они могут быть сопоставимыми для разных, социально-экономических условий и изменяющейся среды, и для них могут быть определены критические пороговые значения. Пороговые значения показателей могут определяться лишь с учетом особенностей периодов развития экономики агроформирований, что предусматривает необходимость использования вариантной оценки пороговых значений показателей. В условиях нестабильности, для определения уровня финансовой безопасности агроформирований целесообразно определение трех маяков: эталонного предела, который характеризует высокий уровень их защищенности в данном направлении; средней нормы; критического предела, достижение которого влечет за собой разрушительные последствия. Пороговые значения индикаторов определяются в зависимости от специфики каждого из них. Они, конечно, не могут быть определены точными расчетами, а определяются экспертно на основе опыта. При определении пороговых значений финансовой безопасности агроформирований, следует учитывать также предельные уровни критериев, установленные для их конкурентов и партнеров. Кроме того, как пороговые значения финансовой безопасности могут приниматься значения соответствующих показателей других стран.

Определяя критерии оценки финансовой безопасности агроформирований необходимо учитывать, что ее обеспечение не является явлением статичным, застывшим, а требует постоянной координации мероприятий. Таким образом, целесообразно учитывать все организационные особенности агроформирований, их величину, форму собственности, организационно-правовую форму ведения хозяйства, количество основателей и т. п.. При определении критериев оценки финансовой безопасности логично выделять макро- и микроэкономический, внешний и внутренний аспекты, уровни существующей системы финансирования.

Для измерения финансовой безопасности агроформирований следует использовать следующие методы: мониторинга основных экономических показателей и сравнения их с пороговыми значениями, которые принимаются как значения не ниже среднеотраслевых: оценка темпов экономического роста по основным экономическим и финансовым параметрам и динамики их изменения; методы экспертной оценки, которые служат для описания количественных и качественных характеристик исследуемых процессов; метод анализа и обработки сценариев; методы оптимизации; методы распознавания образов; методы теории нечетких систем; методы многомерного статистического анализа.

Опираясь на труды ученых можно очертить главные и потенциальные угрозы финансовой безопасности агроформирований в условиях кризисных деформаций экономического пространства Украины [2; 3, 6, 8]: сокращение внутреннего валового продукта, снижения инновационной и инвестиционной деятельности; отсутствие стабильности в сфере финансовой политики; рост кредитных рисков; критическое состояние основных производственных фондов, системах обеспечения; низкие темпы расширения внутреннего рынка, его зависимость от конъюнктуры внешних рынков; опасный рост доли иностранного капитала в перерабатывающих отраслях АПК; неэффективность антимонопольной политики; неэффективность работы топливно-энергетического комплекса; непредвиденное государственное регулирование и ослабление контроля в финансовой сфере, так называемое ручное управление процессами; «тенизация» экономики.

Для достижения приемлемого уровня финансовой безопасности агроформирования, прежде всего, следует обеспечить постоянную платежеспособность, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность ведения хозяйства. В связи с этим необходимо осуществлять оценку большого массива показателей, которые всесторонне характеризуют все стороны деятельности агроформирований, для выявления глубинных причин изменения финансового состояния.

Наиболее конкретное представление о состоянии финансовой безопасности предоставляют такие характеристики: финансовая стабильность, платежеспособность, маневренность, ликвидность. Кроме этих показателей, также следует применять

другие - общий коэффициент ликвидности, устойчивости, рентабельность производства, эффективность накопленного капитала и др. Показатели безопасности и устойчивости должны дополняться данными оценки рисков.

Поскольку „финансовая безопасность” является многослойным конструкционным образованием, ее целесообразно рассматривать как сумму отдельных компонентов, сочетание которых очерчивает ее общий уровень. Проведены исследования убедительно свидетельствуют, что финансовая безопасность субъектов аграрной сферы характеризуется прибыльностью деятельности, уровнем обеспеченности основными и оборотными средствами, структурой финансовых источников, инвестиционной активностью, объемами резервов, диверсификацией производства, наличием страхования и тому подобное.

Одним из ключевых показателей финансовой безопасности агроформирований, следует считать финансовую устойчивость. Она тесно связана с эффективностью производства а также с конечными результатами деятельности. Уменьшение объемов производства, убыточная деятельность, высокая себестоимость продукции влекут потерю финансовой устойчивости. Степень допустимого уровня этого риска определяется с учетом таких параметров, как объем основных фондов, собственным капиталом, производственным потенциалом, а также уровнем рентабельности. Чем большим капиталом, в частности собственным, владеет агроформирование, тем менее оно чувствительно к риску снижения финансовой устойчивости.

Для качественной и количественной оценки уровня финансовой безопасности агроформирований целесообразно определять ряд специфических индикаторов: среднегодовые темпы прироста денежной массы; величину номинальной и реальной учетной ставки; параметры денежного избытка; скорость обращения финансовых ресурсов; общий объем и структуру поступлений; наличие достаточных резервов; покрытие резервами среднемесячной потребности; ежедневный объем обращения наличности; вариация колебаний; степень сбалансированности расходов и поступлений финансовых ресурсов; профессионализм и тщательность разработки рассмотрения и утверждения смет; масштабы финансирования; наличие или отсутствие высоколиквидных резервов; систему учета; своевременность финансирования; характер взаимоотношений с банком; состояние расчетов за обязательствами; масштабы налоговых льгот; уровень девальвации национальной валюты; наличие или отсутствие жестких финансовых ограничений; финансовая дисциплина; размер общей капитализации; объемы инвестиций.

При рассмотрении методологических принципов, оценки уровня финансовой безопасности, необходимо основываться на следующих принципах: адекватность оценочных параметров сущности процессов, которые являются предметом анализа; комплексность (учет всех факторов, которые влияют на ту или другую опасность или угрозу. Автономное исследование опасностей и угроз финансовой безопасности по отдельным показателям, индикаторам и измерениям являются недостаточными. Вот поэтому и, возникает потребность комплексного отображения признаков, индикаторов и измерений относительно каждой конкретной опасности и угрозы финансовым интересам.

Для комплексности диагностики экономических возможностей относительно обеспечения финансовой безопасности агроформирований не достаточно рассматривать только материально вещественные и финансовые ресурсы в их адаптивном и интегральном взаимодействии, необходимо также сосредоточить внимание и на аспекте ресурсов агроформирований. Такая трактовка в процедуре диагностики позволяет осуществить исследование не только существующих возможностей агроформирований, но и потенциальных, которые связаны с внедрением функций, обеспечивающих интеграцию ресурсов, в частности их перемещение. То есть, стоит анализировать экономические возможности агроформирований в контексте создания их адаптационных возможностей, во-первых, к изменению условий внешней среды, во-вторых, к формированию эффективной политики нововведений, как инструменту формирования адаптационных возможностей, в аспекте предупреждения кризисных проявлений и формирования конкурентного преимущества. Адаптационные возможности агроформирований мы ассоциируем с количеством, качественным уровнем, со структурой их материальных, финансовых и ресурсов.

Отметим, что общий алгоритм диагностики экономических возможностей финансовой безопасности агроформирований целесообразно разделять на две отдельные параллельные процедуры. Во-первых, это проведение оценки материально-вещественных и финансовых ресурсов [8]; во-вторых, это осуществление оценки ресурсов. Первая процедура определяет экономические возможности к изменению внешнего пространства, путем разработки и внедрения определенных элементов финансовой политики. Вторая – совокупность средств интеграции материально вещественных и финансовых ресурсов внутри агроформирования. При этом совокупностью средств интеграции является совокупность ресурсов, которые рассматриваются нами как более важные источники возникновения возможностей чем материально-вещественные и финансовые ресурсы, что поддаются интеграции. Именно в такой трактовке мы должны рассматривать проблему диагностики экономических возможностей обеспечения финансовой безопасности агроформирований, а стратегию финансовой безопасности – как формирование возможностей достижения их целей, а не накопление и создание средств, для них. В самой концепции такой трактовки данной научной проблемы, мы рассматриваем ресурсы как совокупность возможностей – предпосылки потенциала системы финансовой безопасности агроформирований – имеющихся материально-вещественных и финансовых ресурсов для достижения состояния их финансовой безопасности.

Отметим, что в современной экономической науке еще не много сторонников именно такого подхода, но общемировые тенденции глобализации и информатизации общества приводят к тому, что финансово вещественные ресурсы являются составным элементом потенциала финансовой безопасности агроформирований, а его ключевым элементом являются методы и средства их интеграции. И именно за этим подходом мы, видим перспективность разработки и внедрения мероприятий диагностики экономических возможностей обеспечения финансовой безопасности агроформирований.

В такой плоскости система аналитических показателей диагностики в контексте ресурсов и финансовой политики должна дифференцироваться на две группы. Во-первых, это группа так называемых входных показателей – количественные (ресурсные) показатели, которые являются составной частью финансового потенциала. Во-вторых, это группа исходных аналитических показателей.

К основным преимуществам предложенного подхода осуществления диагностики экономических возможностей обеспечения финансовой безопасности агроформирований необходимо отнести то, что: возможности, в пределах финансового потенциала, рассматриваются не только в качестве наличия ресурсы, но и в качестве их взаимной интеграции.

Для обеспечения финансовой безопасности нужно осуществлять такие мероприятия: анализ негативных последствий развития производственной и маркетинговой структур с точки зрения состояния и изменений, в первую очередь платежеспособности, рентабельности и прибыльности; анализ состояния рынка ценных бумаг с точки зрения их привлекательности, ресурсов на инвестиции и развитие, а также защите от приобретения акций конкурентами и возможного установления контроля над агроформированиями (рейдерство, например); анализ инвестиционных проектов; анализ деловых предложений с точки зрения деловой этики (участие в т. н. отмывании денег, случаи мошенничества и т. п.).

С целью обеспечения объективной информацией относительно финансовой безопасности необходимо проводить прогнозирование и мониторинг безопасности и факторов влияния на нее, которые определяются системой наблюдения и

контроля за состоянием антропогенных (экономических) комплексов с целью формирования вариантов развития процессов на перспективу. С позиции финансовой безопасности важно оценивать и прогнозировать влияние всех ожидаемых угроз, а также непосредственных явлений на ее состояние, а главное – на положение (локализацию) критических точек, возможность резкого катастрофического спада и критического порога.

Основными доминантами обеспечения финансовой безопасности агроформирований должны быть: постоянная поддержка системы в надлежащем состоянии (создание организационно-правовых принципов для построения, развития и функционирования системы, формирования организационной структуры); обеспечение деятельности системы (выработка стратегии обеспечения финансовой безопасности, планирования конкретных мероприятий, относительно поддержки безопасности, организация и непосредственное руководство системой и ее составляющими, определение расходов на проведение мероприятий и оценка их результативности); осуществление перспективной деятельности системы (прогнозирование, выявление и оценка возможных угроз, дестабилизирующих факторов, причин их возникновения, а также последствий их проявления, организация деятельности из предотвращения и устранения влияния угроз и дестабилизирующих факторов на экономические интересы, а также ликвидация последствий влияния дестабилизирующих факторов); определение совокупности основных критериев безопасного состояния агроформирований и пороговых значений индикаторов финансовой безопасности; участие в отраслевых и региональных системах финансовой безопасности (вхождение в существующие и образование новых систем финансовой безопасности, разработка и принятие соответствующей нормативно - регламентной базы); определение на соответствующий год четких количественных ориентиров, а также конкретных путей реализации отмеченных ориентиров; обеспечение постепенного перехода к целевым ориентирам, которые определяют динамику качественных параметров; обязательный учет влияния внешних факторов на процесс формирования финансовых ресурсов, таких как процентные ставки или валютный курс; обеспечение контроля за соблюдением основных параметров финансовой безопасности на определенный год; повышение эффективности использования финансовых ресурсов; реструктуризация экономики с превалярованием наиболее прибыльных на данный период подотраслей и таких, которые имеют долгосрочные экономические преимущества; поддержка развития животноводства; содействие расширению кооперации; реанимация или активизация собственных источников развития; участие, в территориально-производственных комплексах, которые ориентированы на требования рынка и гибко реагируют на конъюнктурные изменения; повышение конкурентоспособности продукции через снижение расходов на ее производство и повышение качества; достижение оптимальной структуры источников финансирования; повышение эффективности производства; снижение внешней зависимости; противостояние разрушению экономического потенциала, обеспечение его развития.

Таким образом, каждому агроформированию следует систематически проводить диагностику существующих экономических возможностей обеспечения финансовой безопасности, чтобы знать параметры возможных отклонений, ее составные элементы и основные тенденции их изменений. Научный поиск дал возможность обнаружить, что финансовая безопасность является собой чрезвычайно сложную многоуровневую систему, образованную рядом подсистем, каждая из которых имеет собственную структуру и логику развития. Сложность, комплексность самого явления финансовой безопасности, делает возможным определить критерии относительно оценки ее уровня лишь благодаря системному методу, в обобщающем виде с возможным выделением важнейших элементов этой системы в конкретном выражении.

Стратегическая цель обеспечения финансовой безопасности агроформирований заключается в создании приемлемых условий для функционирования, успешного противостояния, к влиянию внутренних и внешних угроз на основе достаточной обеспеченности необходимыми ресурсами. Использование предложенного методологического измерения осуществления диагностики экономических возможностей обеспечения финансовой безопасности агроформирований создает реальные предпосылки для управления отдельными показателями и усиления их влияния на улучшение финансового климата и способствует получению достаточно полной, достоверной и беспристрастной информации относительно существующего состояния финансовой безопасности, существенно повысит точность прогнозирования финансовой безопасности, снизит рискованность деятельности агроформирований и позволит стабилизировать кризисные явления, что является важным в условиях вызовов и запросов настоящего времени.

Литература

1. Андрейчук В.Г. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве. – М.: Экономика, 1983. – 205 с.
2. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. – 1998. – №10. – С.48-52.
3. Мартинюк В.П. Методологічні основи оцінки стану фінансової безпеки держави // Фінанси України. – 2003. – №2. – С.119-123.
4. Дем'яненко М.Я., Гудзь О.Є., Стецюк П.А. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика): монографія. –К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 302 с.
5. Ринкова трансформація економіки АПК: Кол. монографія у 4 ч. /За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. – Ч.3: Фінансово-кредитна система. – К.: ІАЕ, 2002.– 477 с.
6. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование)/Под. ред. А.В. Чуписа – Сумы: Университетская книга. -1998. –с. 332.
7. Малік М. До питання фінансового забезпечення підприємницької діяльності на селі // Проблеми фінансової підтримки малих та середніх підприємств на селі. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2004. – С. 11-16.
8. Мельник В. Финансы в системе экономической безопасности // 36. наук. праць Акад. держ. податк. служби України. – 2000. – №3. – С.46-50.
9. Мунтян В.І. Економічна безпека України. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
10. Політологічний енциклопедичний словник / Упорядник В.П. Горбатенко; За ред. Ю.С. Шемшунченка, В.Д. Бабкіна, В.П. Горбатенка. – 2-е вид., доп. і пер. – К.: Генеза, 2004. – 736 с.
11. Лукинов И., Онищенко А., Пасхавер Б. Аграрный потенциал: исчисление и использование // Вопросы экономики. – 1988. - №1. – С. 12-21
12. Василенко Ю.В. Производственный потенциал сельскохозяйственных предприятий. – М.: Агропромиздат, 1989. – 152 с.
13. Иванов Е. Производственный потенциал СССР // Плановое хозяйство. – 1977. - №6. – С. 45-57.

14. Шарлет С.М., Акименко О.Ю., Дослідження якісної сутності потенціалу економічної безпеки підприємства у ресурсно-перетворювальному аспекті // Сіверянський літопис, 2006. - №4(70). С. 183-
15. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. — К.: Лібра, 2003.
16. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учеб. пособие для вузов / Пер. с франц. Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – С.550.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА САДОВОДЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Габуев М.Т., Мичуринский государственный аграрный университет

Организация движения информационных потоков является одним из важнейших элементов стратегического управления развитием садоводческих хозяйств. Функции аккумуляции информации и консультирования товаропроизводителей по вопросам внедрения интенсивных технологий производства плодов и ягод должны концентрироваться в консультационных центрах.

Садоводство является одной из отраслей сельского хозяйства. Современные тенденции его развития таковы, что не позволяют в большой доле уверенности утверждать о производстве плодов и ягод в объемах достаточных для удовлетворения потребностей населения и пищевой промышленности. Так, на протяжении последних 30 лет наблюдается перемещение основного производства плодово-ягодной продукции в хозяйства населения. Так, доля ЛПХ в общероссийском объеме производства плодов и ягод составляет порядка 85-87%. Учитывая целевое начало этой категории хозяйств, прежде всего, на обеспечение нужд семьи в потреблении плодов и ягод, а также ориентирование на использование ресурсов малого хозяйства, не следует делать акцент на значительное увеличение уровня товарности и эффективности производства плодов и ягод. На фоне неуклонного сокращения площадей плодово-ягодных насаждений в сельскохозяйственных организациях (за 2000-2007 гг. оно составило 34%) и объективной необходимости восстановления отрасли в среднесрочной перспективе решения требует ряд проблем, макроэкономического характера. К ним относятся:

1. Ликвидация диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и промышленные ресурсы, что позволит повысить экономическую заинтересованность сельскохозяйственных товаропроизводителей в повышении эффективности производства плодов и ягод.
2. Финансовая «помощь» в инвестировании капитальных вложений на закладку молодых садов и ягодников и уход за ними.
3. Эффективное регулирование рынка концентрированных соков в целях недопущения демпинговых операций.

В правовом пространстве России в настоящее время создан «задел» соучастия бюджетов разных уровней в восстановлении садоводства. Так, государственная программа «Развитие сельского хозяйства на 2008-2012 годы» предполагает паритетное компенсирование части затрат на закладку и уход за молодыми плодово-ягодными насаждениями между федеральным центром и региональным бюджетом. К сожалению, доля государства в финансировании таких работ в Тамбовской области за 2005-2008 годы сократилась до 36%, что увеличило нагрузку на сельскохозяйственные организации. Причиной этому стал глобальный финансовый кризис.

На региональном уровне должны быть созданы условия эффективного развития садоводства. Одним из них является упорядочивание информационного пространства товаропроизводителей всех сфер агропромышленного комплекса, формирование единой системы аккумулирующей сведения о состоянии внешней среды и инновационном потенциале отрасли. Ее целями должны быть:

- повышение объемов производства сельскохозяйственной продукции и, как следствие, продовольственного обеспечения населения;
- пропаганда инноваций, прошедших апробацию в опытно-производственных хозяйствах;
- содействие устойчивому развитию сельских территорий.

С одной стороны, это позволит более осознанно подходить к выбору методов стратегического управления сельскохозяйственными организациями и минимизировать потери вызванные отвлечением ресурсов на реализацию необоснованных решений (проектов), а, с другой, стимулируя реальный сектор аграрного производства, обеспечить рост доходов бюджетов разных уровней. Процесс совершенствования структуры информационных потоков в региональном агропромышленном комплексе должен быть направлен на создание оптимальных условий развития сельскохозяйственных товаропроизводителей через сокращение информационного вакуума о состоянии и тенденциях развития внешней и рационализацию организации внутренней сред.

Существует ряд особенностей организации информационного пространства на товарных рынках [2], которые, по нашему мнению, соответствуют рынку сельскохозяйственной продукции, в том числе плодово-ягодной. К ним относятся:

- наличие недостатков в использовании технических средств связи и передачи информации;
- незамкнутость информационной инфраструктуры рынка в единую сеть;
- неразвитость горизонтального информационного взаимодействия предпринимателей и населения;
- недостаточная прозрачность и труднодоступность информации для среднего предпринимателя;
- недостаточная подготовленность нормативно-правовой базы функционирования инфраструктуры и информационного обеспечения рынка.

В связи с необходимостью ликвидации выявленных недостатков в организации информационного пространства сельскохозяйственных товаропроизводителей и создание условий более четкого представления ими стратегических целей развития, на наш взгляд, целесообразно использовать опыт функционирования информационно-консультационных служб, получивших развитие в ряде регионов России, например, Воронежская, Московская, Нижегородская, Ярославская и другие области.

При этом следует отметить, что подобная служба должна выполнять именно информационную и консультационную функции. Первая должна быть направлена на подготовку и распространение информации о тенденциях развития отраслей АПК региона и перспективных разработках в области механизации, автоматизации аграрного производства, селекционных достижениях и возможных каналах приобретения инновационного продукта, а вторая – на осуществление консультационной

поддержки внедрения инноваций в производство. Таким образом, информационно-консультационная служба должна занимать центральное положение в системе движения информационных потоков, которые являются основой для формирования стратегического видения будущего сельскохозяйственных товаропроизводителей (рисунок 3.1.1). Следует отметить, что роль нового структурного подразделения информационного пространства должна сводиться не только к посредническим функциям между организациями государственного управления, науки, образования и поставщиками материальных ресурсов, но и оказанию помощи в формировании стратегии развития региона и сельскохозяйственных товаропроизводителей. В связи с этим можно отметить двухуровневый принцип формирования системы консалтинга в регионе. Главной целью первого уровня информационно-консультационной службы являются обоснование перспектив развития аграрного сектора экономики с учетом возможности привлечения внешних и внутренних ресурсов региона, активизация производственно-коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов аграрного сектора экономики, устойчивое развитие социальной сферы села; второго уровня – решение частных вопросов организации производственной, коммерческой, инвестиционной деятельности и управления аграрной организации.

В целом работа информационно-консультационной службы должна концентрироваться на:

- формировании баз данных;
- поддержании информационного взаимодействия сельскохозяйственных товаропроизводителей с организациями, формирующими ее внешнюю среду;
- организации рекламных компаний;
- взаимодействии с органами государственного управления с целью формирования нормативно-правовой базы, отвечающей требованиям современности;
- поиске высокоэффективных инновационных технологий и продуктов для аграрного сектора экономики[1].

В условиях Тамбовской области организация информационно-консультационной службы может осуществляться в двух вариантах:

- 1) на базе Управления сельского хозяйства Тамбовской области.
- 2) на базе Мичуринского государственного аграрного университета.

Преимущества первого варианта состоят в возможности более мобильного использования материальных ресурсов, второго – наличии современной научной базы исследований в области растениеводства, животноводства, механизации, экономики, организации, управления и др., а также высококвалифицированного персонала.

Таким образом, создание организованного информационного пространства может способствовать снижению издержек на поиск партнеров по бизнесу.

Литература

1. Живаев, А.П. Основные методы оценки эффективности функционирования информационно-консультационной службы/ А.П. Живаев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. - №9.
2. Шоль, Е.И. Логистизация информационных потоков в снабжении и сбыте/Е.И. Шоль// Автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук, М, 2007. – 23 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА (НА МАТЕРИАЛАХ КБР)

Канкулова М. З., Шарданова Г. Б.,

Кабардино-балкарская государственная сельскохозяйственная академия им. В. М. Кокова

Рассмотрены состояние животноводства в реформируемый период в КБР и причины снижения эффективности развития данной отрасли. Подведены итоги реализации национального проекта «Развитие АПК» в регионе. Предложена система мероприятий по повышению эффективности функционирования отрасли животноводства республики.

Сельское хозяйство исторически занимает основное место в жизни каждой страны, каждого человека. Данная отрасль экономики обеспечивает не только продовольственный рынок качественными и недорогими товарами, но и позволяет рационально и эффективно использовать природные ресурсы, предоставляет наличие рабочих мест для населения, определяет специализацию районов и областей, возникают возможности экспорта сельскохозяйственных товаров для пополнения государственной казны и увеличения материального обеспечения граждан.

Сельское хозяйство – главное звено АПК. Оно дает более половины всей продукции АПК, концентрируя около 70 % его производственных основных фондов.

Животноводство – это отрасль сельского хозяйства, дающая более половины его валовой продукции. Значение этой отрасли определяется не только высокой долей ее в производстве валовой продукции, но и большим влиянием на экономику сельского хозяйства, на уровень обеспечения важными продуктами питания.

Наиболее распространенными направлениями специализации животноводческих хозяйств России в настоящее время по-прежнему остаются: в скотоводстве - молочное, мясное, молочно-мясное; в свиноводстве - мясное, беконное, полусальное, шубное; в птицеводстве - яичное, мясное, бройлерное, смешанное. Доля этих отраслей в производстве животноводческой продукции составляет более 90 %.

Современная отрасль животноводства КБР переживает сложный период. В рыночных условиях стало невыгодным расширение производства животноводческой продукции. Произошли крупные изменения в организационно-правовом статусе производителей сельхозпродукции, в экономике производства продуктов сельского хозяйства, производстве и потреблении продукции на душу населения. За последние годы значительно сократилось поголовье скота. Динамика численности скота в хозяйствах всех категорий представлена в таблице 1.

Так, по данным динамики, наблюдается значительный спад поголовья крупного рогатого скота (на 16,1 %), в том числе коров (на 10,3 %), а также свиней (на 37,4 %), овец и коз (на 13,8 %) наблюдался в 2005 г. по сравнению с 2004 г., а в 2006 г. впервые ее сокращение удалось приостановить.

Таблица 1

Поголовье скота в хозяйствах всех категорий (на конец года; тысяч голов)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
КРС	231,5	236,5	241,4	244,9	246,2	206,6	213,8	222,7	228
В т. ч. коровы	102,0	104,3	106,1	107,2	108,3	97,1	99,4	103,2	103,8
Свины	42,3	43,8	43,9	43,8	43,3	27,1	27,6	29,1	34,9
Овцы и козы	337,2	291,3	321,2	326,6	329,3	283,8	256,4	282,4	289,7

Поголовье крупного рогатого скота пока не стабилизировалось, но темпы сокращения замедлились, так как руководители и специалисты сельскохозяйственных предприятий осознали, что дальнейшее сокращение поголовья коров нарушит наметившийся баланс между наличием поголовья, кормовой базы, средствами производства и трудовыми ресурсами. Несмотря на то, что темпы сокращения замедлились, общая ситуация в животноводстве, остается достаточно сложной. Этому положению, прежде всего, способствовали: недостаток кредитных ресурсов, хроническая убыточность производства мяса крупного рогатого скота, отсутствие развитой сбытовой инфраструктуры на селе, дефицит и высокие цены на корма, опережающие темпы роста цен на энергетические и материально-технические ресурсы по сравнению с темпами роста цен реализации на продукцию животноводства. Убыточность производства мяса и низкий уровень рентабельности молока, не стимулировали приток инвестиций в животноводство, без чего невозможно было провести технологическую и техническую модернизацию отрасли, обеспечить повышение конкурентоспособности животноводческой продукции.

КРС по сравнению с другими видами животных обладает наивысшей молочной продуктивностью. От этого вида скота поступает основная масса мясной продукции. В мясном балансе КБР говядина и телятина занимают более 40 % (таблица 2).

Таблица 2.

Производство основных продуктов животноводства в хозяйствах всех категорий (на конец года; тыс. тонн)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Скот и птица на убой, тыс. т.	25,4	26,1	28,6	30,4	30,9	31,7	28,4	34,7	36,5
Молоко, тыс. т.	252,4	263,4	275,0	281,4	285,2	277,4	280,0	306,8	312
Яйца, млн. шт.	128,7	135,0	141,1	147,6	155,1	155,2	123,2	138,1	151,6

За 2000 - 2008 гг. по производству основных продуктов животноводства наблюдается увеличение: скот и птица на убой - на 12,7 тыс. т. (+29,1 %), молоко - на 59,6 тыс. т (+ 23,6 %), яйца - на 22,9 тыс. т. (+ 17,8 %).

За последний период улучшилась обеспеченность животноводства кормами в связи с увеличением урожая зерновых культур. В расчете на условную голову крупного рогатого скота выросло количество кормов, в том числе концентрированных. Увеличились приплоды крупного рогатого скота, овец и коз, сократился падеж всех видов скота. Эти позитивные результаты, позволяют рассчитывать на рост его продуктивности и улучшение воспроизводственных показателей (таблица 3).

Таблица 3

Продуктивность скота и птицы (в хозяйствах всех категорий; килограммов)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Надой молока на одну корову	2558	2668	2684	2711	2697	2729	2866	3040	3284
Средняя годовая яйценоскость кур-несушек, шт.	213	241	236	196	197	230	209	219	227
Средний годовой настриг шерсти с одной овцы (в физическом весе)	3,2	3,3	3,4	3,2	3,1	3,1	3,2	3,1	3,1
Продукция выращивания скота (приплод, привес, прирост) в расчете на одну голову:	102	107	113	109	109	83	121	135	143
КРС	102	107	113	109	109	83	121	135	143
Свиней	115	104	100	96	93	37	111	107	105,4

С принятием в конце 2005 года приоритетного национального проекта «Развитие АПК», включающего в себя ускоренное развитие животноводства и стимулирование развития малых форм хозяйствования, ситуация заметно стала улучшаться.

В рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по направлению «Ускоренное развитие животноводства» обеспечивается: субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам, полученным на срок до 8 лет на строительство и модернизацию животноводческих комплексов;

- субсидирование процентных ставок по инвестиционным кредитам, полученным на срок до 5 лет на закупку племенного скота и оборудование для животноводческих комплексов;

- лизинговая поставка племенного скота, а также техники и оборудования для животноводческих комплексов.

За этот период аграрии республики получили через Россельхозбанк в виде государственной поддержки льготных кредитов на приобретение племенного скота, развитие ЛПХ и фермерского движения 1,7 млрд. руб. В регион уже завезены 13,7 тыс. голов КРС, также создано 7560 скотомест, осуществлена реконструкция и модернизация птицеводческих комплексов

предприятий «Баксан-бройлер», и «Велес-агро», свиноводческого комплекса «Киево Жураки АПК». По направлению «Стимулирование малых форм хозяйствования» выделено 1171,5 млн. руб. в основном на приобретение скота.

Основной целью государственной политики в области животноводства должна стать оптимизация численности и структуры стада, сохранение и улучшение генофонда племенных животных, создание благоприятных условий инвестиционной политики в отрасли, повышение экономической эффективности племенных хозяйств, улучшение кормовой базы животноводства, обеспечение сбалансированного кормления животных.

В молочном скотоводстве необходимо обеспечить рост производства молочной продукции за счет его собственного производства. Для решения этой задачи требуется привлечение значительных инвестиций в строительство крупных животноводческих комплексов молочного и мясомолочного направления. В технологической цепочке производства молока основное внимание должно уделяться развитию кормопроизводства и кормления, технологии производства молока и племенной работе. Достижение запланированных объемов производства молока предусматривается за счет внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий при круглогодичном беспривязном содержании коров с высоким уровнем кормления.

Для этого Кабардино-Балкарская республика располагает благоприятными природно-климатическими условиями и огромной кормовой базой для развития животноводства. По удельному весу, производству сельскохозяйственной продукции и посевным площадям на душу населения республика занимает ведущее место в Южном Федеральном округе.

На территории республики расположены крупные высокогорные пастбища: Безенги-Дыхтау, Хулам, Ботхал, Тызыл, Хасау-бат, Башиль, Сукан, Уяна-туб, Аурсентх, Кая-арты, Теплан, которые имеют разнообразный и богатый травяной покров, позволяющий содержать на пастбищах большое количество скота. Поэтому, рациональное использование земель и пастбищ является одним из важных вопросов технологии отгонного и стационарного ведения животноводства в регионе. Высокогорные пастбища используются хозяйствами для летнего выпаса скота. Пастбищные угодья высокогорья республики значительны по своим размерам, а кормовые растения обладают хорошими питательными качествами.

Для увеличения объемов промышленной переработки молока необходимо образовать заготовительные пункты по приему молока в районах и населенных пунктах республики, провести работу по расширению ассортимента выпускаемой молочной продукции и созданию сети фирменной торговли продуктами животноводства.

С 2008 г. национальный проект «Развитие АПК» действует как национальная программа на период до 2012 г. Одной из главных задач Программы является увеличение объемов производства продукции животноводства за счет увеличения численности и продуктивности скота, технического перевооружения животноводства и перехода на энергосберегающие технологии.

Используя льготные условия кредитования в период реализации Программы планируется осуществить ряд инвестиционных проектов, предусматривающих строительство и модернизацию животноводческих комплексов. Будет обеспечено создание (модернизация) более 15 тысяч скотомест.

В целях повышения генетического потенциала животных и улучшения условий их содержания Программой предусматривается осуществление закупок племенного скота и современного технологического оборудования по лизингу, а также за счет привлечения инвестиционных кредитов на льготных условиях

Планируется приобрести в течение 2008 – 2012 годов более 20 тыс. голов племенного крупного рогатого скота и 31 тыс. голов племенных овец.

В молочном скотоводстве будет направлена на увеличение поголовья дойного стада с одновременным ростом средней продуктивности коров во всех категориях хозяйств к 2012 году до 3,45 тыс. кг молока, а в специализированных мясомолочных хозяйствах – до 4,5 тыс. кг. Производство молока во всех категориях хозяйств республики в период реализации Программы увеличится на 63,3 тыс. тонн. [5]

Планируется строительство крупных животноводческих комплексов в Прохладненском, Зольском, Терском, Баксанском и Чегемском муниципальных районах, которые позволят к 2012 году обеспечить прирост производства молока на сельскохозяйственных предприятиях более чем в 2,5 раза, а также провести подготовительные работы с целью отбора участков для создания на первоначальном этапе 25 -30 фермерских хозяйств нового типа с замкнутым циклом производства молока по интенсивной технологии европейского образца.

В перспективе, мясное скотоводство должно получить основное свое развитие в горных и предгорных районах республики и некоторых хозяйствах степной зоны. Для развития данной отрасли и улучшения генофонда необходимо завести чистопородные животные. Следует обратить особое внимание на системную и качественную организацию племенной работы с этим поголовьем скота. Развитие скотоводство будет стимулироваться субсидиями из федерального бюджета и бюджета КБР на возмещение части затрат на содержание маточного поголовья крупного рогатого скота мясных пород по системе технологии «корова-теленка».

В целях создания законченного цикла производства мяса и его переработки планируется создание мясокомбината в г. Нальчик, а также оснащение крупных животноводческих комплексов мощностями по убою и промышленной переработке мяса.

Свиноводство предусматривается развивать для наращивания объемов производства мяса на базе существующих специализированных свиноводческих хозяйств в Прохладненском и Майском муниципальных районах, а также реализации инвестиционного проекта по строительству в Прохладненском муниципальном районе крупного высокотехнологичного свиного комплекса на 2500 голов маток.

Овцеводство как традиционная отрасль республики должно получить свое развитие за счет восстановления племенных овцеводческих хозяйств и увеличения поголовья овец путем завоза племенных овец из других регионов. Овцеводство можно сосредоточить в хозяйствах всех категорий преимущественно в предгорных и горных зонах республики: Черекского, Чегемского, Эльбрусского, Зольского и Терского муниципальных районов. Планируется завести, а затем воспроизводить овец советской мясошерстной, северокавказской мясошерстной и карагачевской пород как приспособленных для отгонно-горного овцеводства.

Развитие птицеводства в республике также требует модернизации, кооперации и интеграции птицеводческих предприятий, обеспечения надлежащего зооветеринарного обслуживания. Обеспечение роста объемов производства племенной продукции в птицеводстве возможно за счет реконструкции имеющихся и ввода в строй новых производственных мощностей, а также комплектации родительского стада кур-несушек современным высокопродуктивным кроссом ROSS-308. Сумма инвестиций в данную отрасль составляет 500 млн. руб. Прирост производства мяса птицы в период реализации Программы составит не менее 20 тыс. тонн.

Поэтапное осуществление мероприятий программы вместе с предложенными мерами позволит в значительной степени повысить эффективность функционирования отрасли животноводства в КБР, базирующиеся на конкурентоспособном производстве, квалифицированных специалистах и передовых технологиях.

Литература

1. Республиканская целевая программа «Развитие агропромышленного комплекса КБР на 2008 – 2012 гг.»/ Нальчик, Дом Правительства 28. 11. 2007 г. №87-РЗ.
2. Лантратов Н. Молочному животноводству – интенсивное развитие//АПК: экономика и управление, 2008 г. №5
3. Пасунько А. Н. Необходима Государственная целевая программа развития мясного подкомплекса России/ А. Н. Пасунько, В. Н. Пасунько, Ю.А. Шушкевич/ Нальчик. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2007 г. № 5

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА В РОССИИ

*Куандыкова С.Н., Марийский государственный технический университет
Научный руководитель: Родионова Е.В.*

Рассмотрены народнохозяйственное значение растениеводства и основные факторы его развития, системы земледелия, приведены различные мероприятия для повышения урожайности.

Растениеводство - одна из основных отраслей сельскохозяйственного производства, включающая ряд таких подотраслей как зерновое производство, льноводство, свекловодство, картофелеводство, овощеводство, садоводство, виноградарство, производство масличных и ряда других культур.

В России возделывается более 400 разных видов растений, имеющих определенное хозяйственное значение. Наибольшие площади засеваются зерновыми культурами – яровой и озимой пшеницей, ячменем, овсом, рожью, кукурузой, зернобобовыми и крупяными культурами. Из других продовольственных культур значительные площади занимают картофель, овощные, сахарная свекла.

Растениеводство в значительной мере определяет благосостояние населения страны. Характерная особенность растениеводства – сезонность, зависящая от погодных и природно-климатических условий. Главными орудиями и средствами труда в растениеводстве являются земля и растение.

Народнохозяйственное значение растениеводства огромно и в первую очередь определяется тем, что оно обеспечивает человека практически всей продукцией растительного происхождения. Растениеводство является источником сырья для пищевой и перерабатывающей промышленности.

Под системой растениеводства подразумевают комплекс организационных мероприятий, технологических и технических средств по рациональному ведению полеводства, садоводства, виноградарства, лугопастбищного кормопроизводства и других отраслей растениеводства. Основой растениеводства является система земледелия, которая представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий. Эти мероприятия направлены на эффективное использование земли, получение устойчивой и высокой урожайности сельскохозяйственных культур.

Научно обоснованная система земледелия включает: характеристику землепользования, анализ современного состояния сельскохозяйственного производства, перспективы его развития, землеустройство и мелиорацию земель, структуру посевных площадей и систему севооборотов, систему обработки почв и систему машин; систему использования природных кормовых угодий; мероприятия по защите почв от эрозии; систему повышения плодородия почв; систему защиты растений от вредителей, болезней и сорняков; систему семеноводства сельскохозяйственных культур; организацию труда в растениеводстве; охрану окружающей среды; экономическую эффективность системы земледелия.

Основными техническими средствами расширенного воспроизводства экономического плодородия почв являются химизация земледелия, мелиорация земель и комплексная механизация.

Применение минеральных удобрений – основа химизации земледелия. Повышение экономического эффекта от внедрения удобрений достигается при оптимальном их сочетании с другими факторами плодородия почв.

Важная роль в системе земледелия отводится системе семеноводства, так как из-за низкого качества семян происходит значительный недобор сельскохозяйственной продукции. Россия обладает самым богатым генетическим фондом растений, а селекционерами страны созданы и внедрены в производство тысячи прекрасных сортов и гибридов, приспособленных к почвенно-климатическим условиям России и зачастую превосходящих по качеству зарубежные аналоги.

Экономическая эффективность производства сельскохозяйственных культур определяется системой показателей: урожайностью, себестоимостью, выходом продукции с одного гектара в денежной оценке, размером валового и чистого дохода на гектар посева, на один рубль производственных затрат, на один человеко-час. В валовой продукции сельского хозяйства на растениеводство приходится около 45%.

Повышение урожайности зерновых культур – основной путь увеличения производства зерна и его заготовок.

В системе мероприятий, обеспечивающих повышение урожайности зерновых культур, большое значение отводится севооборотам, а в основных зерновых районах – чистому пару. По данным российского НИИ зернового хозяйства, по чистому пару урожайность зерновых культур повышается на 40-70%.

Существенным фактором, влияющим на урожайность, является внедрение высокоурожайных районированных сортов, использование высококачественного семенного материала.

Применение высокоурожайных сортов позволяет при прочих равных условиях получать дополнительно до 15% зерна с гектара по сравнению с рядовыми посевами. Потенциальная же урожайность таких сортов озимой пшеницы, как Безостая 1, Аврора, Кавказ, Мироновская 808, Мироновская Юбилейная и ряда других составляет до 70 центнеров с гектара.

В настоящее время возделывается более 150 новых сортов яровых зерновых культур (пшеницы, проса, ячменя, овса), способных давать зерна более 60 центнеров с гектара.

Особенно большое экономическое значение имеет увеличение производства пшеницы твердых и сильных сортов, составляющих основу продовольственного фонда. Россия всегда славилась качеством зерна. В стране были разработаны промышленные технологии получения зерна твердых и сильных сортов пшеницы. За последние годы закупки сильных и ценных по качеству сортов пшеницы в сельскохозяйственных предприятиях составили лишь немногим более половины потребности, а твердых сортов только пятую часть потребности в них. Потеряв свои позиции на мировом рынке, Россия вынуждена закупать твердые и сильные сорта пшеницы за рубежом.

Зерновое производство является отраслью высокой механизации. Оно менее трудоемко, чем возделывание картофеля, овощей, льна и других сельскохозяйственных культур. Затраты труда на гектар посева зерновых культур в среднем составляют 17-20 человеко-часов, а на центнере зерна – около 1 человеко-часа.

Использование интенсивных факторов производства увеличивает материально-денежные и трудовые затраты в расчете на гектар посева, однако за счет существенного повышения урожайности затраты труда и средств на единицу продукции снижаются. Повышение качества зерна, следовательно, продажа его по более высоким ценам оказывают влияние на конечные результаты производства – возрастает прибыль и рентабельность отрасли.

Прядильные культуры являются источником получения натурального растительного волокна, используемого для производства различных тканей и других видов изделий.

Лен-долгунец – основная прядильная культура в странах с умеренным климатом. Лен, традиционное богатство России, возделывается как прядильная и масличная культура. Льняная пряжа отличается прочностью и противостоит гниению, ткани из льна используются в автомобильной, электротехнической, резиновой, кожевенной и других отраслях промышленности.

Из тонны волокна вырабатывают около 2,5 тыс. метров различных видов тканей. Древесина стебля льна (костра) используется при получении первосортной бумаги. Спрос на льняное волокно и изделия из него на внутреннем и внешнем рынках увеличивается с каждым годом.

Одной из причин потери льнопродукции является то, что не всегда удается своевременно поднять тресту, так как при непогоде подъем ее вообще невозможен. Подъем и сортировка тресты идут медленнее, чем теребление и расстил. Поэтому для повышения качества продукции и сокращения потерь необходимо использовать промышленные методы приготовления тресты со сдачей хозяйствами льна в виде соломки.

Повышению эффективности льноводства способствуют не только промышленные методы приготовления тресты, но и перевод отрасли на промышленную технологию производства льна, предусматривающую размещение льна по хорошим предшественникам (преимущественно по зерновым культурам), укрупнение севооборотов, получение чистого от сорняков, равномерно созревающего стеблестоя. Уборка льна должна проводиться уборочно-транспортными комплексами, создаваемыми на основе механизированных звеньев, в сжатые сроки (за 6-8 дней) в фазе ранней желтой спелости, что позволяет получить волокно достаточной крепости и шелковистости. Каждый день запаздывания с уборкой льна ведет к потере 2-3% урожая волокна при снижении его качества на 1,5% урожая семян.

Льноводство в России всегда было рентабельной отраслью. Однако в последнее время льнопродукция из доходной перешла в разряд низкорентабельной, а без учета выплаты дотаций и компенсаций из бюджета – убыточной. Уровень рентабельности льноводства повышается с ростом урожайности.

Рост эффективности льноводства обуславливается повышением качества продукции, которое определяется номерами. Солома и треста имеют номера от 0,5 до 5; волокно – от 3 до 32. Треста, реализуемая после 1 октября, оценивается на 0,48-0,62 номера ниже.

К 2010 году автомобильная промышленность Европы будет потреблять в год до 100 тысяч тонн льна для отделки салонов, а 70% натуральной одежды будет производиться из льна или с его добавлением. Россия может претендовать на значительную долю этого рынка, если создаст вертикально интегрированные льноводческие холдинги, куда войдут производители, переработчики льна и производители готовой продукции.

В группу масличных культур входят растения, плоды и семена которых содержат 20-60% жира. Из масличных культур, возделываемых в Российской Федерации для получения пищевого и технического масла, наибольшее распространение имеют подсолнечник, лен масличный, рапс, горчица, клещевина.

Подсолнечник используется также как декоративное растение. Менее известно, что подсолнечник является каучуконосным растением. В последнее время селекционированы сорта, выделяющие латекс из надрезов стебля в значительных количествах. Резины, произведенные на его основе, отличаются гипоаллергенностью по сравнению с натуральными и синтетическими каучуками.

За последние годы производство рапса в России значительно возросло. В связи с погодными условиями в основном возделывается яровой рапс.

Литература

1. Кузнецов В.В., Экономика сельского хозяйства / В.В. Кузнецов. – Р. –на - Д.: Феникс, 2003. – 450 с.
2. Малыш М.Н., Аграрная экономика / М.Н. Малыш. – С.-П.: Лань, 2002. – 688 с.
3. Хорошенков В.К., Автоматизация сельского хозяйства / В.К. Хорошенков // Техника в сельском хозяйстве. – 2009. - № 2. – С. 40.

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ САДОВОДСТВА

Кузичева Н.Ю., Мичуринский государственный аграрный университет

Садоводство является одной из отраслей сельского хозяйства, специфика, которой объективно определяет необходимость стратегического подхода к управлению ее развитие. Методика оценки эффективности управления, представленная в данной статье позволяет комплексно оценить реализуемую сельскохозяйственной организацией стратегию развития.

Садоводство является отраслью сельского хозяйства восстановить и резко увеличить объемы производства продукции, которой невозможно. Помимо этого формирование массивов новых плодово-ягодных насаждений требует больших капитальных вложений, средства отвлеченные в которые в течение нескольких лет, по сути, будут «заморожены» и не будут давать экономической отдачи. Все это в совокупности определяет необходимость стратегического подхода к развитию отрасли. Помимо этого, следует учитывать тот факт, что сельскохозяйственные организации, специализирующиеся на производстве плодово-ягодной продукции осуществляют его на свой страх и риск, сталкиваясь с факторами конъюнктурного (рыночные, хозяйственные) и природного характера. Последние следует дополнить специфичной особенностью плодовых насаждений – периодичностью плодоношения, что ограничивает экономическую заинтересованность сельскохозяйственных товаропроизводителей в полном финансировании технологических процессов в плодоводстве.

Современные достижения науки позволяют преодолевать вышеназванные недостатки отрасли. Например, эксплуатация садов на слаборослом подвое способствует сокращению срока вступления в плодоношение практически в 2 раза (до 2-3 лет), относительно короткий период хозяйственной эксплуатации (15-20 лет) – ускорению садового оборота и соответственно

сортообновлению с учетом предпочтений потребителей, ликвидации периодичности плодоношения и стабилизации объемов производства плодов. Высокие капиталовложения (уровень затрат на закладку и уход за молодыми насаждениями в расчете на 1 га сада на 58% выше по сравнению с традиционной технологией), по нашим расчетам, окупятся на 7-ой год эксплуатации сада против 10-го года сада на среднерослом подвое. Помимо перспектив внедрения инновационных технологий производства плодов следует особое внимание обратить на создание условий, способствующих получению высокого результата от реализации плодов и ягод, производимых на площадях находящихся в эксплуатации на сегодняшний день либо вводимых в эксплуатацию в краткосрочной перспективе. Так, в Тамбовской области фактически сделан «задел» для развития плодородства как основной отрасли садоводства: в 2006 году введен в строй один из крупнейших консервных заводов России, производственная мощность которого составляет 60 т концентрированного сока в год, создана специализированная научно-образовательная система, ориентированная на решение двух задач: 1) внедрение инновационных технологий производства плодово-ягодной продукции; 2) подготовка высококвалифицированных кадров для работы в сельском хозяйстве. Таким образом, в регионе создается достаточная инфраструктура для эффективной работы специализированных садоводческих организаций и выбор ими стратегических ориентиров во многом будет зависеть от возможностей обеспечения эффективного функционирования отраслей сельского хозяйства в долгосрочной перспективе на основе устойчивого и стабильного роста.

Эффективность производства любого вида продукции определяется как отношение полученных результатов к приведенным затратам [4]. Это определение является наиболее емким, поскольку может быть применимо как при расчете результативности использования производственных ресурсов, так и оценке функционирования и развития организации независимо от сферы деятельности в целом. Критериями, положенными в основу подобных расчетов, в зависимости от используемого подхода к оценке эффективности могут быть показатели уровня рентабельности, масштаба развития, величины добавленной стоимости, предельной полезности и другие.

Развитие сельскохозяйственной организации можно представить как достижение суммарной эффективности бизнес-процессов нарастающим итогом на протяжении определенного периода. Это позволяет более адекватно отразить основные принципы оценки эффективности стратегии развития хозяйствующего субъекта в целом и каждой отрасли в частности, в том числе садоводства. К ним следует отнести:

1. Целеориентированность – должна отражать достижение целей организации.
2. Комплексность.
3. Взаимозависимость.
4. Сопоставимость.
5. Соизмеримость.

Именно эти принципы эффективности должны быть положены в основу оценки эффективности стратегического управления как совокупности действий, направленных на достижение стратегических параметров развития хозяйствующего субъекта.

Опираясь на понимание развития как динамического процесса, следует учитывать тот факт, что оно представляет собой сумму состояний системы в каждый конкретный момент времени, обладающие устойчивостью функционирования. Подобные параметры будут различны, что обусловлено воздействием факторов разного качества, силы и вектора действия. Таким образом, частные устойчивости становятся переходным этапом в приобретении новых черт, свойств или потенциала организации как хозяйствующей системы. Находя свое отражение в показателях экономической эффективности, можно говорить о базовом предназначении последней для выполнения функций мониторинга и контроля динамики развития экономической системы и координации и регулировании бизнес-процессов, протекающих в ней.

Развитие социально-экономических систем, к которым относится любая организация независимо от сферы деятельности - это управляемый процесс. Современная концепция менеджмента основывается на необходимости комплексного сочетания стратегического подхода к формированию направлений функционирования организации и ресурсно-процессно-результатирующей концепции организации менеджмента.

Под стратегией развития организации следует понимать определение путей устранения несоответствия характера деятельности организации внешней среде и обеспечения на этой основе ее стабильного развития. Сущность стратегии, определение ее конкретного содержания и понятия достаточно широко трактуется разными авторами. В первом варианте стратегия трактуется как долгосрочный план достижения определенной цели [6]. Во втором - под стратегией понимается долгосрочное направление развития организации во внешней среде. Общим данных точек зрения является понимание перспективной направленности стратегии, отличным – состояние внешней среды. Одни авторы считают, что стратегия как долгосрочный план должна разрабатываться с учетом сложившихся тенденций развития окружающих организацию факторов. Другие авторы приходят к выводу о том, что, стратегия определяет желаемое состояние организации в будущем и движение к нему происходит в условиях высокой динамичности внешней среды, определяющий вероятностный характер ее осуществимости [2, 3]. Но они едины в том, что стратегия должна разрабатываться с учетом наличных ресурсов либо ресурсов, которые могут быть привлечены в перспективе. Г.Я. Гольдштейн, И. Альтшулер [1] основополагающими моментами разработки стратегии поведения организации на рынке считают правильное определение цели, положения фирмы и ее конкурентов на рынке, формирование поля стратегических действий, стратегическое планирование. Однако, по мнению К. Облой, помимо высокого профессионализма менеджера-стратега, успешность реализации стратегии зависит от его готовности взять ответственность за результаты и побудительных причин принятия им решения: «... кроме профессионализма нужна еще высокая ответственность и личная заинтересованность» [5].

Однако стратегия развития организации должна содержать не только определенные параметры системы и набор мероприятий для их достижения, но и иметь организационную основу стратегического управления организацией, которая зиждется на комплексном формировании экономического, организационного, мотивационного и правового механизмов. Принципами формирования последних должны стать взаимообусловленность, взаимодополняемость и единое целевое начало.

Критерием-показателем развития сельскохозяйственной организации должен быть показатель, комплексно отражающий эффективность всех сторон ее деятельности – от технологических и производственных до экономических и финансовых. В целом он должен характеризовать следующие аспекты хозяйственной деятельности:

1. Устойчивость функционирования во внешней среде.
2. Величину потенциала развития организации, включающую производственную и ресурсную возможности достижения плановых (стратегических) параметров.

Таким показателем может выступить Z-критерий модели оценки риска банкротства, разработанной Э. Альтманом. Ее суть заключается в том, что оценивается интегрированный показатель, отражающий влияние таких параметров как выручка от

реализации продукции, товаров, работ и услуг, балансовая прибыль, стоимость активов сельскохозяйственной организации, структура источников их формирования. На основе аппарата кластерного анализа были выделены по итогам 2008 года 4 группы садоводческих организаций, реализующих качественно различные стратегии своего развития:

1. Стратегия отсеечения – организации активно ведут поиск оптимального сочетания отраслей сельскохозяйственного производства, в том числе через ликвидацию убыточного производства, значения показателей эффективности имеют высокую зависимость от факторов внешней среды.
2. Стратегия сочетания – основывается на развитии двух и более смежных производств, создавая «страховую» защиту от резкого колебания цен на рынке.
3. Стратегия устойчивого развития – реализуется в организациях планомерно осуществляющих мероприятия по повышению эффективности производства за счет внутренних резервов, а также внедрения инвестиционных программ внедрения инновационных продуктов.
4. Стратегия динамичного роста – предполагает развитие взаимодополняющих отраслей, с одной стороны, обеспечивающих выпуск неэластичных видов продукции и быстрый оборот капитала, а, с другой – высокий объем продукции, получаемой с единицы площади.

Проведенные исследования показали, что в хозяйствах реализующих стратегию устойчивого роста и отсеечения получены более высокие показатели фондоотдачи, что связано с проведением работы по оптимизации затрат на амортизацию неиспользуемого имущества (таблица 1). Так, величина показателя фондоемкости в хозяйствах первой группы на 46,6%, третьей - на 53,5% выше, чем в среднем по совокупности садоводческих организаций. Наименьшее значение фондоемкости было достигнуто в хозяйствах реализующих стратегию сочетания, уровень показателя на 40% ниже, чем в среднем по отрасли. Однако кардинально иная ситуация сложилась в хозяйствах этой группы в отношении других производственных ресурсов. Так, в расчете на 1 отработанный в сельском хозяйстве человеко-час было произведено валовой продукции сельского хозяйства на 15,0% больше. Уровень рентабельности сельскохозяйственного производства составил 46,6%, что ниже среднего значения соответственно на 4,3%.

Таблица 1 - Показатели эффективности использования производственных ресурсов в садоводческих организациях Тамбовской области, в среднем 2007-2008 годы

Наименование хозяйства	Число хозяйств	Фондо-емкость, руб.	Стоимость валовой продукции в расчете на 1 чел-час, руб.	Уровень рентабельности сельского хозяйства, %	Уровень рентабельности хозяйственной деятельности, %
1 группа	2	2,2	197,4	63,4	39,9
2 группа	4	0,9	290,4	46,6	52,7
3 группа	2	2,3	184,8	61,4	35,4
4 группа	2	1,8	291,5	58,8	57,4
В среднем	-	1,5	252,6	50,9	43,2

Высокое значение фондоемкости в хозяйствах 1 и 3-ей групп связано, прежде всего, с наличием избыточных активов.

Стратегия развития садоводческих организаций во многом зависит от факторов внешней и внутренней сред.

Проведенные исследования позволили составить матрицу SWOT-анализа, в которой факторы классифицированы по признаку качественного воздействия на региональное садоводство (рис. 1). Уровень их влияния позволили в среднем по отрасли получить в расчете на 1 ц плодов прибыль от их реализации в 2008 году в 5 раз, ягод – в 1,9 раза по сравнению с 2003 годом. Более комплексное понимание того, на сколько увеличилась доходность плодо- и ягодоводства по сравнению с ростом затрат на производство и реализацию продукции этих подотраслей отражает показатель уровень рентабельности. Уровень рентабельности производства плодов в 2008 году составил 27,6%, что на 1,4 процентных пункта больше по сравнению с 2003 годом, ягод – 39,8% против 47,1% в 2003 году.

Достижение запланированных показателей развития садоводства следует оценивать в плоскостях:

1. «План1-план0», что позволяет оценить параметры ресурсы, возможности, ориентирование во времени на достижение стратегических целей.
2. «План-факт», направлен на оценку фактического состояния по сравнению с плановым, то есть отражает влияние внешних и внутренних факторов на формирование достаточного производственного и ресурсного потенциалов и эффективность их использования в краткосрочном периоде.
3. «Факт1-факт0» показывает существующую динамику развития с учетом влияния всех факторов.

Таким образом, проводя аналитические исследования в данных ключах, можно создать целостную систему контроля за стратегическими направлениями развития садоводческих организаций, а также обеспечить своевременную корректировку целей и задач на средне- и долгосрочную перспективы. Кроме того, как показала практика, одним из элементов эффективного стратегического и тактического управления является использование системы ключевых показателей.

Внутренняя среда	Сильные стороны	Слабые стороны
	<ul style="list-style-type: none"> • существующие системы оперативного управления производством; • возможность выбора рынка сбыта продукции (рынок сельскохозяйственного сырья, потребительский рынок яблок); • принципы организации системы мотивации труда (от конечного результата); • многокомпонентность сельскохозяйственного производства; • формирование оптимальной структуры сортового состава садов; 	<ul style="list-style-type: none"> • низкий уровень стимулирования труда; • высокий износ основного капитала, используемого в производственном процессе; • уровень обеспеченности производственными ресурсами; • ограниченность собственных инвестиционных ресурсов; • величина финансового потенциала
Внешняя среда	Возможности	Угрозы
	<ul style="list-style-type: none"> • географическое расположение (45% хозяйств расположены вблизи от федеральной трассы «Каспий»); • увеличение емкости рынка; • увеличение уровня доходов населения; • возможности выбора покупателя плодово-ягодной продукции. 	<ul style="list-style-type: none"> • диспаритет цен; • размер процентной ставки по кредитам; • высокая зависимость сельскохозяйственного производства от природных и погодных факторов; • ограниченная возможность привлечения кредита.

Рис. 1 Матрица SWOT-анализа садоводческих организаций Тамбовской области.

Это позволяет «увязать» в единой логической цепи план, контроль и оценку всех осуществляемых бизнес-процессов во временном интервале.

Особую важность в выборе методики оценки эффективности управления независимо от вида последнего имеет выбор показателя-критерия. С одной стороны, неоспоримым является целесообразность использования коэффициента, отражающего прирост значения показателя-критерия по отношению к предыдущему периоду или выполнения плана в отчетном периоде. С другой стороны, встает вопрос, какой показатель следует использовать, чтобы правильно оценить эффективность стратегии развития. Используемый показатель должен быть результирующим, а также учитывать уровень использования производственных факторов. В его качестве целесообразно использовать интегрированный показатель, рассчитываемый как средне

арифметическое суммы коэффициентов выполнения плана по ключевым показателям эффективности использования трудовых, земельных и финансовых ресурсов.

При расчете интегрированного коэффициента ключевых показателей эффективности должно учитываться достижение перспективных параметров по основным производственным факторам, а также относительным показателям эффективности аграрного производства в целом.

$$k_{кпэ} = \frac{k_1 + k_2 + \dots + k_n}{n}, \text{ где}$$

k_1 – отношение стоимости фактически произведенной валовой продукции сельского хозяйства к стоимости валовой продукции сельского хозяйства по плану. Расчет стоимости валовой продукции должен вестись в фактических цена реализации, сложившихся в отчетном году;

k_2 – отношение рентабельности производства по факту к плановому значению. При этом достигаются цели стимулирования:

1. Максимальное получение прибыли.

2. Экономия материально-денежных затрат.

Поиск путей оптимизации этих двух взаимозависимых и обратнoдействующих показателей будет способствовать задействованию внутренних резервов повышения эффективности сельскохозяйственного производства;

k_3 – отношение фактической производительности труда к плановому значению.

n – количество показателей используемых при расчете интегрированного коэффициента ключевых показателей эффективности.

Расчет интегрированного коэффициента ключевых показателей эффективности за 2005-2008 годы показал (таблица 2), что наибольшее значение он имел в 2005 году, что свидетельствует о: 1) в хозяйствах более эффективно использовались производственные ресурсы по сравнению с плановым показателем; 2) согласованного совершенствования требует производственная и управленческие сферы. Первая – в части повышения эффективности производства сельскохозяйственной продукции, вторая – в качестве планирования хозяйственной деятельности. Практически «неудачным» в отношении значения показателя эффективности управления деятельностью садоводческих организаций стал 2006 год, что обусловлено действием неподконтрольных человеку факторов – погодных условий. Общая динамика значений показателя интегрированного коэффициента свидетельствует о том, что хозяйства, вошедшие в круг исследования, стали более эффективно осуществлять управление деятельностью ($k \approx 1$).

Таблица 2 – Значения коэффициента ключевых показателей эффективности за 2005-2008 годы

Наименование хозяйства	Число хозяйств	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год
1 группа	2	1,179	0,941	1,19	1,08
2 группа	4	1,074	0,824	0,913	1,111
3 группа	2	1,242	0,951	1,126	1,019
4 группа	2	1,174	1,313	0,84	0,981
В среднем	-	1,167	1,007	1,049	1,091

В заключении следует отметить, что представленная методика оценки эффективности управления может быть применена по отношению к различным видам управления (как стратегическому, так и тактическому как это представлено в проведенном исследовании).

Литература

1. Альтшулер, И. Стратегическое управление на основе маркетингового анализа. Инструменты, проблемы, ситуации/ И. Альтшулер. - М., С-Пб.: Вершина, 2006. 232 с.
2. Круглова, Н.Ю. Стратегический менеджмент: учебник дл вузов./Н.Ю. Круглова, М.И. Круглов. - М.: Издательство РДЛ, 2003. 464 с.
3. Минцберг, Г. Школы стратегий /Г.Минцберг. - С-Пб.: Питер, 2001. С. 29.
4. Новожилов, В. В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании/В.В. Новожилов. - М.: Экономика, 1967. 376 с.
5. Облой, К. Стратегия успешной компании /К.Облой. - М.: Издательство деловой и учебной литературы, 2005. 472 с.

Этапы разработки стратегического плана [Сайт]. URL: <http://www.webknow.ru>

МЕХАНИЗАЦИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА: СТАДИИ, ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К СИСТЕМЕ МАШИН, ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНИКИ

*Эчейкина В.В., Марийский государственный технический университет
Научный руководитель: Родионова Е.В.*

Рассмотрены стадии механизации сельского хозяйства, основные организационно-экономические требования к рациональной системе машин, показатели экономической оценки народнохозяйственной эффективности новой сельскохозяйственной техники.

Сельское хозяйство играет огромную роль в экономике страны, поэтому необходимо развитие этой отрасли.

В настоящее время сельское хозяйство развивается по интенсивному пути, то есть с применением достижений научно-технического прогресса. Одним из основных направлений НТП в данной отрасли народного хозяйства является ее механизация.

Механизация сельского хозяйства - это замена ручного труда машиной, менее совершенных машин - более совершенными, разрозненных отдельных машин – их системой. Рост уровня механизации играет решающую роль в увеличении производства и росте производительности труда.

Развитие механизации происходит в три стадии: частичная механизация, комплексная механизация и автоматизация. Первые две стадии механизации – это подготовительные этапы к автоматизации.

Частичная механизация охватывает лишь отдельные технологические процессы производства. Основную часть их выполняет малопродуктивный труд.

При *комплексной механизации* все технологические процессы, которые связаны с производством продукции, выполняются с помощью машин и механизмов, как на основных, так и на вспомогательных работах.

Для комплексной механизации характерно наличие системы машин. Система машин – это совокупность разных видов машин, которые обеспечивают последовательное выполнение производственных процессов при производстве тех или иных видов сельскохозяйственной продукции. Она бывает полной и неполной. *Полная система машин* обеспечивает комплексную механизацию и автоматизацию всех процессов, индустриальные технологии производства продукции [2].

В настоящее время в России полная система машин применяется при производстве зерна, подсолнечника, силоса, в промышленном животноводстве. Успешно решается вопрос создания систем машин по производству таких трудоемких культур, как сахарная свекла, картофель. В отдельных сельскохозяйственных отраслях, таких, например, как овощеводство, садоводство, система машин еще неполная, что в условиях недостатка рабочей силы в напряженные периоды приводит к потерям продукции. В некоторых отраслях система машин разработана в достаточной мере, однако отстает ее внедрение, например, в молочном скотоводстве.

Основными организационно-экономическими требованиями к рациональной системе машин являются следующие:

- необходимо своевременно и высококачественно выполнять все механизированные работы;
- система машин должна соответствовать зональным природно-экономическим условиям производства (например, в степи применяются более эффективные широкозахватные агрегаты, которые сложно использовать на мелких участках полей и невозможно — в горных условиях);
- техника должна быть эффективной по затратам горючего на гектар работ, надежности, производительности, себестоимости работ и срокам окупаемости;
- она должна соответствовать агрономическим и зоотехническим требованиям, обеспечивать применение прогрессивной технологии и организации производства.

Чтобы обеспечить эти требования, систематически совершенствуют технико-экономические показатели машин и агрегатов, составляющих систему машин.

Прогрессивными направлениями такого совершенствования являются:

- комбинирование и универсализация, что позволяет машинам и агрегатам выполнять больше видов работ, в том числе одновременно (например, пахать, вносить удобрения и сеять);
- стандартизация и унификация деталей и узлов, что помогает сократить номенклатуру запасных частей;
- увеличение количества самоходных машин, замена прицепных рабочих машин навесными, которыми управляет водитель;
- увеличение мощности двигателей и рабочей скорости агрегатов, что повышает их производительность;
- широкое использование контрольно-измерительных приборов; сокращение многомарочности однотипных машин, повышение их надежности и уменьшение металлоемкости;
- создание нормативных условий для работы механизаторов (обзор, температурный режим и др.) и сокращение численности обслуживающего персонала;
- создание поточных линий при выполнении технологических операций [2].

Поточность производства предполагает непрерывность, ритмичность и строгую последовательность работ, равномерное движение материальных средств, машин, механизмов, рабочих. Такой тип производства свойственен многим птицефабрикам, комбикормовым заводам и др.

Высшей формой комплексной механизации является *автоматизация* – такой уровень комплексной механизации, когда все технологические операции, связанные с производством продукции, выполняются машинами. Роль человека сводится к контролю работы технологической линии.

В настоящее время в сельском хозяйстве основные полевые работы (пахота, сев зерновых, сахарной свеклы, уборка зерновых и силосных культур) полностью механизированы. Однако по отдельным видам работ уровень механизации еще невысок, медленно снижаются затраты ручного труда. Особенно это касается отраслей овощеводства, свекловодства, хлопководства, льноводства, кормопроизводства, животноводства (на небольших животноводческих фермах). Требуется наращивание выпуска разных машин и оборудования не только для земледелия и животноводства, но и для предприятий перерабатывающего комплекса, арендаторов, кооператоров, личных подсобных хозяйств, фермеров, улучшение качества и надежности технических средств, повышение уровня их технического обслуживания и ремонта, тем более это необходимо в связи с тем, что в последние годы наблюдается уменьшение количества основных видов техники в сельском хозяйстве (табл. 1) [3].

Таблица 1. Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях (на конец года; тыс. штук)

Виды техники	1995	2000	2005	2008
Тракторы	1052,1	746,7	480,3	364,4
Плуги	368,3	237,6	148,8	106,3
Культиваторы	403,5	260,1	175,5	138,4
Сеялки	457,5	314,9	218,9	159,0
Комбайны:				
-зерноуборочные	291,8	198,7	129,2	95,9
- кукурузоуборочные	7,4	4,4	2,2	1,3
-кормоуборочные	94,1	59,6	33,4	24,0
-картофелеуборочные	20,6	10,0	4,5	3,4
-льноуборочные	5,9	3,2	1,8	1,1
Свеклоуборочные машины (без ботвоуборочных)	19,7	12,5	7,2	4,2
Косилки	161,6	98,4	63,9	49,2
Пресс-подборщики	65,1	44,0	32,4	27,2

Жатки валковые	152,2	85,2	46,9	33,3
Дождевальные и поливные машины и установки	46,3	19,2	8,6	6,0
Разбрасыватели твердых минеральных удобрений	71,6	34,3	19,7	17,4
Машины для внесения в почву органических удобрений:				
-твердых	48,8	22,0	10,9	7,6
-жидких	26,2	12,1	5,8	4,3
Опрыскиватели и опыливатели тракторные	56,9	32,5	24,6	24,4
Доильные установки и агрегаты	157,3	88,7	50,3	36,2

Народнохозяйственная и экономическая эффективность механизации сельскохозяйственного производства сводится к увеличению выхода продукции с единицы земельной площади при одновременном снижении себестоимости, а также к повышению качества продукции.

Показателями экономической оценки народнохозяйственной эффективности новой сельскохозяйственной техники являются:

повышение производительности труда и снижение его затрат в расчете на единицу производимой продукции или выполненной работы;

число высвобождаемых работников;

экономия на издержках производства и улучшение качества продукции;

абсолютный годовой экономический эффект;

срок окупаемости капиталовложений; экономия металла и нефтепродуктов;

коэффициент снижения производственных затрат;

снижение себестоимости выполняемых работ и производимой продукции, а также ряд других[1].

При экономической оценке новой техники применяется также ряд дополнительных показателей, характеризующих условия труда, энергоёмкость и др. Критериями оценки новых машин в современных условиях являются социальные последствия от их применения (улучшение условий труда, уменьшение текучести кадров и миграции сельского населения), влияние машин на плодородие почвы и др.

Таким образом, механизация сельского хозяйства является одним из ведущих направлений научно-технического прогресса в этой отрасли; планомерное увеличение уровня механизации способствует росту производительности труда, повышению качества производимой продукции, снижению затрат ручного труда.

Литература

1. Водяников В.Т. Экономика сельского хозяйства / В.Т. Водяников, Ю.Л. Лимбир, А.И. Люсюк. – М.: КолосС, 2007. – 390 с.
2. Малыш М.Н. Аграрная экономика / М.Н. Малыш. – С.-П.: Лань, 2002. – 688 с.
3. Парк основных видов техники в сельскохозяйственных организациях (на конец года; тыс. штук) [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – [М.]: Федеральная служба государственной статистики сор. 1999-2009 . – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_11/lssWWW.exe/Stg/d02/15-08.htm

СЕКЦИЯ 4. ОРГАНИЗАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

МАЛЫЙ БИЗНЕС: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

Авалиани К.С.

Пензенский Государственный Университет

Легко ли найти работу, а тем более открыть свое дело в период экономического кризиса? Как создать бизнес, приносящий доход? Этими вопросами задаются многие студенты, впоследствии выпускники ВУЗов. В статье приведена характеристика малого и среднего бизнеса, затронуты основные проблемы и возможные пути решения.

В настоящее время в России политика государства, направленная в сторону развития рыночных отношений, определила необходимость формирования и развития новых форм хозяйствования, в частности, становления малого и среднего бизнеса. Однако, возникает вопрос: «Можно ли создать успешный бизнес, в условиях мирового экономического кризиса?»

И действительно, предпринимательство всегда связано с риском. По статистике девять из десяти новых компаний закрываются в течение первого года после открытия. Но с другой стороны, если не пытаться что-то сделать и валить все на кризис, то результат будет, мягко говоря, не положительный. Ведь, как говорится «под лежачий камень вода не течет». Именно «не лежачим» посвящена эта статья.

14 июня 1995 г. Президентом Российской Федерации подписан федеральный закон "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации". Это можно рассматривать как важный этап в формировании цивилизованной системы взаимоотношений государства и бизнеса на базе четких правовых норм.

Закон декларирует необходимость проведения целенаправленной государственной политики поддержки малого предпринимательства для проявления инициативы и предприимчивости в интересах развития национальной экономики. Закон призван обеспечить реализацию конституционных гарантий и прав граждан на свободное использование их способностей и имущества для предпринимательской деятельности в условиях конкурентной рыночной экономики (статья 34 Конституции Российской Федерации).

Под малым бизнесом понимается деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом, государственными органами и другими представительными организациями критериях. Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, является: численность персонала (численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней:

в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек;

в оптовой торговле – 50;

в розничной торговле и бытовом обслуживании – 30;

в других отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 человек), размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода). Следует отметить, что критерии отнесения предприятий к малым в нашей стране пока не устоялись, поэтому в настоящее время широко обсуждаются вопросы уточнения критериев, в частности с точки зрения установления границы предельного получаемого малыми предприятиями ежегодного дохода.

Малый бизнес – базовая составляющая рыночного хозяйства, которая является наиболее совершенной формой производственно-экономических отношений, при которых предприниматель, работая в условиях полной хозяйственной самостоятельности и имущественной ответственности, становится подлинным хозяином.

Малые и средние предприятия различаются по организационно-правовой форме, отраслевой и территориальной принадлежности, по размерам, по характеру деятельности, по структуре деятельности и отношению к происхождению капитала.

Главными особенностями малого и среднего бизнеса являются: деятельность в хозяйственной сфере с целью получения прибыли, экономическая свобода, инновационный характер, реализация товаров и услуг на рынке, гибкость. Ограниченность его масштабов вызывает особый, личный характер отношений между хозяином и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом. Относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта не позволяют фирме оказывать сколько-нибудь серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара. В малом бизнесе присутствует персонализированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, т.е. малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей. Малые предприятия в основном полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и «неформальный» рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.). Также в малом бизнесе высока доля оборотного капитала по сравнению с основным фондом. Если у крупных предприятий это соотношение 80:20, то у малых оно составляет 20:80.

Сфера деятельности малого и среднего бизнеса весьма обширна. Основными сферами деятельности малых предприятий являются торговля и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Однако следует отметить, что в российской экономике самым распространенным видом является торговля и посредническая деятельность (более 70%). Производственной деятельностью занимается примерно каждый десятый предприниматель, примерно столько же предоставляют населению транспортные, строительные и бытовые услуги, занимаются переработкой сельскохозяйственной продукцией. На рынке информационных, медицинских и риэлтерских услуг занято незначительное число малых предприятий.

Важная роль малого и среднего бизнеса заключается в том, что он обеспечивает значительное количество новых рабочих мест, насыщает рынок новыми товарами и услугами, удовлетворяет многочисленные нужды крупных предприятий, а так же выпускает специальные товары и услуги.

В существующих условиях рыночных отношений в России малый и средний бизнес являются одним из наиболее перспективных форм хозяйствования. Однако, малые и средние предприятия в нашей стране, не занимают того места, которое им отводится в экономически развитых странах, где число таких предприятий составляет свыше 80% от общего числа предприятий. В этом секторе экономики в развитых странах занято две трети работающих, производится более половины ВВП. Россия значительно отстает от стран с рыночной экономикой по этим показателям.

Что же мешает развитию малого и среднего бизнеса в России?

Малые предприятия, как субъект управления в рыночной экономике, характеризуются, прежде всего, как неустойчивая предпринимательская единица, наиболее зависимая от колебаний рынка. А это значит, что непредвиденные неблагоприятные изменения внешней среды наиболее негативно влияют на деятельность малого бизнеса. В то же время внешняя среда малых предприятий отличается собой в сравнении с крупным бизнесом, а также с государственными экономическими структурами,

особой степени неопределенности. Это объясняется тем, что малые предприятия, как правило, действуют на локальном рынке, который в отличие от рынков крупных корпораций характеризуется высокой степенью неопределенности. Ключевой особенностью внешней среды малого бизнеса является его объективно подчиненная роль в системе отношений с государством, крупным бизнесом. А также имеется специфическая черта, которая связана именно с периодом радикальных реформ, т.е. исключительная подвижность внешней среды, возрастание скорости, с которой в окружении малого бизнеса происходят изменения.

Кроме негативных изменений внешней среды на возрастание неопределенности и степени рисков в деятельности малых предприятий влияет и внутренняя среда предприятия (совокупность всех внутренних факторов, которые определяют процессы его жизнедеятельности), во многом зависящая от размера малого предприятия.

Одной из главных проблем малого бизнеса является финансирование. Главной проблемой кредитования малого бизнеса банкиры называют непрозрачность российского малого бизнеса. Второй проблемой является отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого бизнеса не является владельцами ликвидного имущества.

Третий немаловажный фактор – недоверие к малому бизнесу, испытываемое банками. Российский бизнес как таковой существует менее двадцати лет и в этих условиях далеко не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях. Малого же бизнеса эта проблема касается вдвойне – небольшие предприятия, как правило, находятся на рынке существенно меньше, чем крупные, к тому же большинство из них не смогло пережить кризис 1998 года.

Нынешняя ситуация на рынке кредитования в корне отличается от той, которая была 8-10 лет тому назад, когда стоимость займов для малого и среднего бизнеса доходила до 200% годовых в рублях. Если крупный бизнес в России может получить рублевые кредиты под 12%, то для малых предприятий реальные ставки начинаются с 16% (10% предлагает Банк Москвы, но это пока лишь приятное исключение из общего правила), но и это большая редкость. Как правило, "малые" предприниматели могут рассчитывать на кредит стоимостью 20-24% годовых и то лишь при наличии приемлемых для банка залога или надежных поручителей.

Каждый пятый житель России в возрасте 16–26 лет мечтает об открытии своего дела, согласно опросу фонда "Общественное мнение", проведенному в июле 2009 года.

В феврале 2009 г. правительство приняло программу борьбы с безработицей и помощь будущим предпринимателям. Если вы собираетесь открыть свое дело, можно вначале встать на биржу труда, сделать бизнес-план и подать его в специальную комиссию, как советует «Справочник карьериста–2010». Если ваш план понравится, вам выдадут пособие по безработице за год вперед. На регистрацию фирмы и первые организационные затраты хватит.

К примеру, в Москве можно получить ссуду в размере 350 000 руб. на открытие своего дела (департамент развития предпринимательства Москвы: www.dmpmos.ru). Ее придется возвращать, но процент меньше банковского (под 5%). Тем более что банковский кредит на открытие своего бизнеса можно получить лишь по достижении 27 лет.

Тем, кому от 18 до 27 и у кого есть проекты в области биотехнологий, медицины, приборостроения и других высоких технологий, можно надеяться на выигрыш в конкурсе "У. М. Н.И.К." государственного Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (www.fasie.ru).

В Пензенской области, например, широкое применение получили государственные программы в виде софинансирования и субсидирования малого бизнеса.

Вышенаписанное – малая толика, возможностей открыть свое дело. Конечно, не все добиваются успеха, ведь многое зависит от качеств самого человека. Но мы то с вами не «лежачие камни», правильно?

Литература

1. Сайт национальный института системных исследований проблем предпринимательства [<http://www.nisse.ru/>]
2. Л.Н. Никитина, М.И. Худилайнен. Становление малого бизнеса в России // Инновации. - № 9.- 2006.- 63 – 67 с.
3. Б.М. Маклярский. Экономика России. Учебное пособие / Б.М. Маклярский. – М.: Международные отношения, 2001.- 304 с.
4. Сайт Правительства Пензенской области [http://www.penza.ru/national_economy/predpr/proekti37]
5. Справочник карьериста 2010. Антикризисный выпуск.- №5.- 2009

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ РОССИЙСКОГО МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Егорейкина Е. С., ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет»
Научный руководитель: Родионова Е. В.

Рассмотрены существующие в настоящее время возможности финансирования малого бизнеса, проведен анализ ситуации и выявлены проблемы, препятствующие успешному развитию малого бизнеса.

В современных условиях развития рынка кредитования наиболее актуальными являются изучение и оценка рынка кредитования субъектов малого и среднего бизнеса коммерческими банками. С одной стороны, малый бизнес нуждается в деньгах на развитие и поддержание организации, с другой стороны, риски для банков сейчас чрезвычайно высоки. Кредитование малого бизнеса в кризис является одной из самых рискованных ниш кредитования.

Малый бизнес играет большую роль в формировании стабильной рыночной структуры, развитии экономического сектора. Помимо этого малый бизнес выполняет большой ряд важнейших социально-экономических задач, таких как создание рабочих мест, повышение конкуренции, что, в конечном счете, приводит к уменьшению безработицы, снижению цен. Также малый бизнес развивает кредитование малого предпринимательства, способствует снижению процентных ставок по кредитам для бизнеса и улучшению качества банковского обслуживания, сервиса.

Мировой финансовый кризис, затронувший российский банковский сектор, серьезно повлиял на реализацию программ кредитования малого бизнеса.

Мировая экономика столкнулась с принципиально новым видом кризиса, который затронул все существующие и функционирующие коммерческие институты. Для тех малых предприятий, которые функционируют более десяти лет – это уже

второй масштабный кризис в экономике Российской Федерации, для тех, кто находится на рынке менее десяти лет – первый. И смогут ли первые и вторые пройти его, зависит не только от способностей предпринимателей, но и от возможности привлечения заемных средств даже в условиях кризиса ликвидности.

Главной проблемой банки называют непрозрачность российского малого бизнеса. Второй проблемой является отсутствие надежных залогов, так как большинство представителей малого бизнеса не являются владельцами ликвидного имущества. Третий немаловажный фактор - недоверие, испытываемое банками к малому предпринимательству. Российский бизнес как таковой существует менее двадцати лет и в этих условиях далеко не всегда можно говорить о сложившихся репутациях и кредитных историях. Малого же бизнеса эта проблема касается вдвойне - небольшие предприятия, как правило, находятся на рынке существенно меньше, чем крупные, к тому же большинство из них не смогло пережить кризис 1998 года. Поэтому до последнего времени на российском рынке было очень малое количество устойчивых, успешных малых предприятий, имеющих кредитную историю. С другой стороны, сегодня далеко не у всех кредитных организаций налажена нормальная организация работы с малым бизнесом. Основные проблемы заключаются в неразвитости банковских технологий, а также в относительно небольшой статистике кредитования, затрудняющей точную скоринговую оценку рисков, связанных с кредитованием малого бизнеса. Как следствие, даже если у банка и имеются соответствующие программы для малого предпринимательства, то довольно часто ссуды, выдающиеся по этим программам, остаются для предпринимателей недоступными по цене.

Очень мало шансов получить кредит у предприятий, работающих на рынке менее года, не являющихся резидентами, ведущими упрощенную бухгалтерию, а также не имеющими залога или поручителя. Впрочем, ряд банков иногда при поддержке государственных структур выдает ссуды без залога. Правда, на весьма жестких условиях: суммы небольшие (до \$50 тыс. - микрокредиты), эффективная ставка довольно высокая (28-30% годовых в рублях), сроки ограниченные (как правило, не превышают 1,5 года). Впрочем, некоторые проблемы предпринимателей этот кредит все же решает. Например, с его помощью можно ликвидировать кассовые разрывы, когда денег в кассе не хватает для ведения текущей финансовой деятельности.

Если же говорить о ссудах на более длительные сроки или на большие суммы (например, 10-15 млн. рублей на 5 лет), то российские банки за редчайшим исключением применяют залоговое кредитование. Причем во многих случаях оценочная стоимость залога должна вдвое превышать сумму кредита. Но у малого бизнеса зачастую нет имущества, которое можно оформить в залог. Да и сам бизнес слабо развит.

Рынок кредитования малого бизнеса имеет четко выраженные региональные особенности. Можно выделить четыре основных категории рынков кредитования малого бизнеса: регионы Москвы и Санкт-Петербурга, города с населением свыше 500 тыс. жителей, города с населением от 250 до 500 тыс. жителей, города с населением менее 250 тыс. жителей.

Москва и Санкт-Петербург имеют следующие характеристики. Высококонкурентная среда: присутствие банков, выделяющих целевые программы кредитования малого бизнеса; следствие — минимальные темпы развития и минимальная доходность по кредитным сделкам. Высокая требовательность к условиям предлагаемых кредитов. Уровень жизни наиболее высок. Психологическое восприятие банков основной потенциальной клиентской массой невысоко — следствием являются повышенные риски в связи с наличием устоявшегося стереотипа безнаказанности. Количество предпринимателей на 1 000 жителей — около 4,4 человек, что значительно ниже, чем в целом по стране (6,2). С точки зрения развития направления — самый проблемный регион, привлекательность минимальна.

Города с населением свыше 500 тыс. жителей. Конкурентная среда средней насыщенности, как правило, представлены около 10—15 банков конкурентов в области кредитования малого бизнеса. Психологическое восприятие банков удовлетворительное. Доходность по кредитным операциям несколько выше. Средний уровень требовательности к условиям предлагаемых кредитов. Количество предпринимателей на 1 000 жителей в районе 5,8—6,0, что несколько ниже, чем в среднем по стране. Уровень жизни достаточно высок. С точки зрения развития направления — привлекательные регионы, уровень привлекательности средний.

Города с населением от 250 до 500 тыс. жителей. Конкурентная среда представлена, как правило, 3—4 банками. Психологическое восприятие кредитных учреждений нормальное. Количество предпринимателей составляет около 6,5—6,8 предпринимателей на 1 000 жителей. Доходность по кредитным операциям еще выше. Средний уровень требовательности к условиям предлагаемых кредитов. Уровень жизни — средний или чуть ниже среднего. С точки зрения развития направления — привлекательные регионы, уровень привлекательности — выше среднего.

Города с населением менее 250 тыс. жителей. Конкурентная среда практически отсутствует либо представлена 1—2 банками. В настоящее время на данном кредитном рынке спрос значительно превышает предложение. Психологическое восприятие кредитных учреждений достаточно высоко. Предпринимательская активность выше, чем в среднем по России и составляет около 7,0—7,3 предпринимателей на 1000 жителей. Доходность по кредитным операциям наиболее высока. Уровень жизни — ниже среднего по стране. Особенность предпринимателей данных городов — сильное влияние родственных и дружеских связей, что позволяет в качестве основных кредитных продуктов использовать беззалоговые кредиты, приносящие максимальную доходность, без повышенного риска, так как фактор плохой репутации в менталитете местных предпринимателей перекрывает даже риск потери собственного имущества.

В период кризиса финансирование от государства получают только крупные предприятия. Субъектам малого бизнеса предстоит пройти тот же путь оптимизации издержек, что и среднему и крупному бизнесу, только при значительно меньших возможностях. Но у такого рода организаций есть и плюсы: малый бизнес более чувствителен к изменению рыночной конъюнктуры. Эта форма предпринимательства по сути своей более инновационная и гибкая, и в этом залог ее выживаемости и успеха.

Правительство РФ считает поддержку малого и среднего бизнеса приоритетным направлением, включая кредитование малого бизнеса в условиях кризиса, в этом году государство направило 30 млрд. рублей на реализацию специальной программы Внешэкономбанка. Суть программы в следующем: банки, желающие выдавать кредиты малому бизнесу, должны подать заявку во Внешэкономбанк, который будет рефинансировать эти кредиты согласно утвержденным лимитам. Выдача кредитов другим банкам Внешэкономбанком будет осуществляться под 10,5-10,7%. По словам министра экономического развития РФ Эльвиры Набиуллиной, маржа банков не должна превышать 2-3%, тогда субъекты малого и среднего предпринимательства смогут получать кредиты под 13-14% годовых. Программа Внешэкономбанка предусматривает и финансирование небанковской инфраструктуры, поддерживающей малый бизнес, и включающей кредитные кооперативы и финансовые организации. Сюда же относятся факторинговые и лизинговые компании, работающие с малым бизнесом. В настоящий момент 75 банков подали заявки на участие в этой программе, сумма заявок составила 12,5 млрд. рублей. Один из основных критериев отбора банков - максимальная ставка по кредитам для предприятий.

Кроме того, Внешэкономбанк и немецкая банковская группа KfW - Kreditanstalt für Wiederaufbau подписали соглашение о финансировании малых и средних предприятий, согласно которому германская сторона (под гарантии ВЭБа) предоставит банкам России кредиты для малого бизнеса на 200 млн. евро. При выборе объектов для финансирования приоритетными будут считаться те проекты, которые направлены на разработку и внедрение энергосберегающих технологий. Также и Сбербанк РФ намерен продолжить кредитование малого бизнеса в условиях кризиса и планирует выдать в этом году предпринимателям более 1 трлн. рублей. В 2008 году Сбербанк выдал 114 тысяч кредитов малому бизнесу, средняя сумма кредита - 5,3 млн. рублей, общая сумма кредитов - 1 трлн. рублей. Хотя уровень просроченной задолженности по таким кредитам на конец прошлого года вырос более чем в полтора раза, а в этом году эта цифра также может увеличиться из-за снижения рентабельности и других финансовых показателей заёмщиков, Сбербанк намерен наращивать объёмы кредитования малого бизнеса.

Анализ ситуации в малом бизнесе позволяет сделать вывод о том, что этот сектор предпринимательства не использует всех своих возможностей. В России на долю малых предприятий приходится около 12% валового внутреннего продукта, тогда как в развитых странах этот показатель достигает 50-60%.

Литература

1. Власов И. П. Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития // Финансы и кредит - 2009. - №3 - С.62-67.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Казанцева Д.А., *Марийский государственный технический университет*

Научный руководитель: к.э.н., доц. Родионова Е.В.

В статье изложена сущность малого предпринимательства, выделены его цели, функции и особенности. Указана роль предпринимательского сектора в экономике страны. Изложены факторы, ограничивающие рост субъектов малого бизнеса, методы поддержки предпринимательства со стороны государства.

С переходом отечественной экономики к рыночным отношениям в нашей стране появилась необходимость организационных и экономических новаций во всех областях хозяйственной деятельности. Одно из самых важных направлений экономических реформ - развитие малых форм производства. В любой национальной экономике необходимо наличие эффективного и высокоразвитого малого предпринимательского сектора, так как именно от него в значительной степени зависит экономическое и социальное развитие страны.

Как подтверждает мировой опыт, предпринимательство - важный элемент рыночной экономики. Государство без него не может развиваться гармонично. Предпринимательство во многом определяет качество валового национального продукта, его структуру, темп экономического роста. Предпринимательство занимает особое место в экономических отношениях, внедряя в них необычные, инновационные подходы и решения.

Предпринимательство является рискованной деятельностью, поэтому предприниматель, прежде чем решиться на создание собственного дела, должен изучить предполагаемый рынок сбыта и конкурентов, произвести расчеты, и при этом не пренебрегать собственной интуицией.

Предприниматель не может развивать свое дело без свободы его хозяйственной деятельности. Это свобода заключается в использовании принадлежащего ему, арендуемого или полученного в пользование имущества, определении, что и как производить, выборе поставщиков и потребителей, назначении цены, распоряжении прибылью, которая осталась после уплаты налогов, и в решении иных производственных задач.

К наиболее важным личностным качествам предпринимателей в России относятся: поиск возможностей и инициативность, упорство и настойчивость, готовность к риску, ориентация на эффективность и качество, вовлеченность в рабочие контакты, целеустремленность, стремление быть информированным, систематическое планирование и наблюдение, способность убеждать и устанавливать, независимость и уверенность в себе. Приведенные личностные характеристики вырабатываются человеком в процессе предпринимательской деятельности, во многом определяются личностью индивидуума, его притязаниями, предпринимательской средой.

Основным рычагом развития предпринимательства являются инновации, нововведения, постоянно пополняемые знания.

Особенности малого предпринимательства (МП) связаны с масштабами малых предприятий, формами индивидуального предпринимательства, видами собственности, отраслевыми особенностями и численностью работников. Такие отличия состоят в следующих характерных признаках:

1. Законодательно установлены предельные уровни малых предприятий:

- в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек;
- сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек;
- розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек;
- других отраслях – 50 человек [1].

2. МП основывается на частной собственности.

3. Для МП характерно неравномерное распределение по отраслям экономики.

МП имеет определенные преимущества. К числу этих преимуществ относятся: высокий уровень адаптации к местным условиям хозяйствования; большая возможность для предпринимателя реализовать свои идеи, проявить способности; гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений; независимость действий субъектов малого предпринимательства; низкая потребность в первоначальном капитале; способность быстро вводить изменения в продукцию и процесс производства в ответ на требования местных рынков.

МП имеет и недостатки. Самые распространенные из них: зависимость от крупных компаний, высокая чувствительность к изменениям условий хозяйственной деятельности, высокий уровень риска, высокая степень неустойчивости положения на рынке.

Виды экономической деятельности малых предприятий и количество малых организаций в России представлены в таблице 1 [3].

Таблица 1.

Число малых предприятий (без микропредприятий)
по видам экономической деятельности на конец 2008 г.

Виды деятельности	Тысяч
Всего	282,7
из них по видам экономической деятельности:	
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	16,4
рыболовство, рыбоводство	0,9
добыча полезных ископаемых	1,2
обрабатывающие производства	42,5
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,4
строительство	37,9
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	83,9
гостиницы и рестораны	8,7
транспорт и связь	17,0
из них связь	2,0
финансовая деятельность	3,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	55,1
образование	0,7
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	7,8

Из таблицы 1 видно, что наибольшее количество малых предприятий функционирует в области оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования.

Недостатки, связанные с низкими экономическими показателями многих малых предприятий, во многом обусловлены факторами, которые ограничивают рост хозяйственных организаций. По данным Росстата к числу таких факторов относятся:

1. для промышленных предприятий: отсутствие и изношенность оборудования; недостаточный спрос на внешнем рынке; недостаточный спрос покупателей на внутреннем рынке; высокая конкуренция со стороны зарубежных предприятий; общая экономическая и политическая нестабильность;

2. для малых строительных организаций: высокий уровень налогов; высокая стоимость материалов, конструкций, оборудования; недостаток заказов на работы; неплатежеспособность заказчиков; нехватка строительных машин и механизмов; недостаток квалифицированных рабочих; высокий процент коммерческого кредита; конкуренция со стороны строительных фирм; плохие погодные условия;

3. для малых торговых предприятий: высокий уровень налогов; высокая арендная плата; недостаточный платежный спрос; недостаток финансовых средств; высокий процент коммерческого кредита; недостаточный ассортимент; высокие транспортные расходы; отсутствие или нехватка торговых и складских помещений [2].

Указанные недостатки в деятельности малых предприятий, снижающие эффективность их деятельности, зачастую зависят от несоблюдения правовых норм со стороны предпринимателей и персонала предприятия.

В таблице 2 представлен оборот малых предприятий в России за 2008 г. [4].

Таблица 2.

Оборот малых предприятий (без микропредприятий)
по видам экономической деятельности в 2008 г.

Виды деятельности	Млрд. руб.
Всего	10093,5
из него по видам экономической деятельности:	
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	170,7
рыболовство, рыбоводство	23,1
добыча полезных ископаемых	59,8
обрабатывающие производства	1311,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	47,6
строительство	1228,4
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	6095,5
гостиницы и рестораны	106,7
транспорт и связь	306,7
в том числе связь	32,2
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	627,4
образование	2,1

здравоохранение и предоставление социальных услуг			38,7
предоставление официальных и персональных услуг	прочих	коммунальных,	74,5

По данным таблицы 2 видно, что наибольший оборот имеется у предприятий, действующих в области оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Значительным оборотом характеризуются также предприятия, занимающиеся строительством, и предприятия обрабатывающих производств.

В условиях рыночной экономики предпринимательство основано на определенном риске, который связан с непредсказуемыми изменениями рыночных отношений. К наиболее актуальным рискам МП в целом по России относятся:

- резкое ухудшение общей ситуации в экономике;
- незаконные попытки отнять или ликвидировать бизнес;
- изменения в региональном законодательстве;
- рост арендных платежей;
- необоснованные штрафы, нарушения при проверках;
- вымогательство со стороны криминальных группировок и т.п.

Сегодня малый бизнес в России развивается замедленно и противоречиво. Предприниматели сталкиваются с множеством проблем в своей деятельности. К таким проблемам относятся:

-отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства;

- нехватка ресурсов, прежде всего финансовых;
- сложность доступа к деловой информации, то есть к сведениям о продукте, конкуренте и т.п.;
- неурегулированность вопросов, связанных с защитой прав работников, занятых в малом бизнесе;
- отсутствие положительного имиджа отечественного предпринимателя;
- нестабильность экономической ситуации в стране;
- доступ к кредитным ресурсам и высокая ставка кредитования;
- правовая неграмотность самих предпринимателей;
- отсутствие явного развития производства;
- высокая планка единого социального налога;
- недостаточность кадрового потенциала.

Также к проблемам МП относится проблема банкротства. Коммерческая организация по решению суда может быть признана несостоятельной или банкротом, если она не может удовлетворить требования кредиторов, предоставивших денежный заем. Если суд признает предприятие банкротом, то это повлечет его ликвидацию.

В таблице 3 представлены данные о некоторых финансовых показателях состояния малых предприятий за 2006 и 2007 гг.: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, удельный вес прибыльных малых предприятий, удельный вес убыточных малых предприятий [5-8].

Таблица 3.

Показатели финансового состояния малых предприятий за 2006 и 2007 гг.

Показатели	2006	2007
Дебиторская задолженность (на конец года; млн.руб.)	4998541	6953796
Кредиторская задолженность (на конец года; млн.руб.)	6148798	8399729
Удельный вес прибыльных малых предприятий в общем числе, (в %)	71,7	78,2
Удельный вес убыточных малых предприятий в общем числе, (в %)	28,3	21,8

По данным таблицы видно, что показатели дебиторской и кредиторской задолженностей в период с 2006 по 2007 гг. увеличились, то есть коммерческий риск для малых предприятий тоже возрос; но удельный вес прибыльных малых предприятий вырос, а убыточных – уменьшился, что говорит об улучшении положения МП в указанные годы.

Другая не менее важная проблема МП – низкая квалификация самих предпринимателей и наемных работников. Некомпетентность управляющих или недостаточная способность персонала принимать решения стала главной причиной разорения малых фирм. Во многих странах с рыночной экономикой разрабатываются специальные программы управленческой поддержки малого бизнеса, создаются центры развития или «инкубаторы» мелкого бизнеса. В России существует «Президентская программа подготовки управленческих кадров», которая реализуется согласно Указу Президента Российской Федерации N 774 «О подготовке управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации» от 23 июля 1997 г. и Постановлению Правительства Российской Федерации № 177 от 24 марта 2007 г. в формате Государственного плана.

Для уменьшения риска МП в России существуют два специальных способа.

Первый способ – соблюдение коммерческой тайны. Государство в законодательном порядке обеспечивает правовую защиту всех видов предпринимательской тайны: производственной, коммерческой, финансовой, научно-технической и др. Информационная безопасность предотвращает разорение фирмы.

В многих странах мира давно действуют законы о коммерческой тайне. Например, в Германии действует закон, в котором установлена уголовная ответственность до 3 лет тюрьмы за сообщение коммерческой или производственной тайны каким-либо посторонним лицам.

В России 29 июля 2004 г. принят Федеральный закон «О коммерческой тайне». Согласно данному закону предприятие, пострадавшее от разглашения секретных материалов, впервые в арбитражном суде может потребовать возмещение от конкурента, который воспользовался утечкой секретов. К тому же, несут соответствующую ответственность и сотрудники, которые поступили против интересов коммерческого предприятия.

Вторым способом уменьшения коммерческого риска для МП является страхование. Страхованию подлежат: собственность (возмещаются убытки от пожара, взрыва, урагана и др.), несчастные случаи (порча имущества, телесные повреждения и др.), вознаграждение за труд (покрываются потери при производственных травмах), обязательства перед фирмой (ответственность работника за кражу имущества и др.).

Предприятия малого бизнеса испытывают потребность в надежной защите. Любое непредвиденное событие: потеря товаров, уничтожение складских запасов, выход из строя производственных линий – приводят к длительному перерыву в деятельности и порой к закрытию или потере бизнеса.

Государство со своей стороны осуществляет политику по поддержке и развитию малого бизнеса. Формами государственной поддержки малых предприятий являются:

- оказание финансовой помощи на возмездной и безвозмездной основе;
- предоставление налоговых льгот малым предприятиям, осуществляющим приоритетные виды деятельности;
- финансирование федеральных программ поддержки и развития малого предпринимательства;
- предоставление малым предприятиям на конкурсной основе государственных заказов на производство и поставку отдельных видов продукции и услуг для государственных нужд;
- льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства;
- другие формы поддержки.

Также к комплексным мерам по поддержке малого предпринимательства относятся:

- оптимизация нормативно-правовых основ государственного регулирования МП;
- развитие системы финансово-кредитной поддержки МП;
- укрепление и развитие системы подготовки кадров для МП;
- активная антимонопольная политика и пресечение недобросовестной конкуренции по отношению к малым предприятиям;
- совершенствование системы налогообложения МП;
- совершенствование информационной поддержки МП;
- совершенствование механизмов использования государственного и муниципального имущества для развития малого бизнеса;

-совершенствование деятельности органов государственной поддержки МП.

Участие в финансировании и кредитовании субъектов малого предпринимательства в РФ принимают такие международные организации, как Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), Агентство международного развития США, Фонд «Евразия», ТАСИС и др.

Не менее важна общественная поддержка предпринимательства. Большинство региональных программ поддержки предпринимательства направлены на обеспечение занятости населения, создание новых рабочих мест, вовлечение в предпринимательскую деятельность молодежи. В ряде субъектов Российской Федерации действуют государственные и общественные структуры, помогающие различным социальным группам молодых людей адаптироваться к рыночной экономике.

Необходимо обеспечить существование предпринимательства, ведь именно этот экономический сектор движет в значительной степени экономикой страны и обществом в целом. Поэтому государство и общество всячески поддерживают отечественных предпринимателей.

В России сейчас развиваются новые для нее сферы деятельности МП: клининг (уборка), производство рекламных открыток, все больше развивается индустрия развлечений (парки аттракционов).

В 2009 г. имеются следующие данные о состоянии малого предпринимательства в России (табл. 4).

Таблица 4.

Показатели состояния малых предприятий (без микропредприятий) в России в первом полугодии 2009 г.

Показатели	Январь-март 2009 г.	Январь-июнь 2009 г.
Количество малых предприятий на конец периода, ед., всего	227560	227706
Число замещенных рабочих мест, человек, всего	6145115	6207312
Среднесписочная численность работников малых предприятий (без внешних совместителей), человек, всего	5741707	5771526
Оборот малых предприятий, тыс. руб., всего	1832498358,82	3896981150,65
Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях в фактических ценах, тыс. руб., всего	41412997,9	106607949,25

По таблице 4 можно сделать вывод о том, что количество малых предприятий и численность их работников за период январь-июнь 2009 г. выросли.

Малый бизнес способствует развитию рыночной конкуренции, обеспечению потребителей товарами и услугами, появлению новых рабочих мест; выполняет не только экономические функции, он тесно связан со всеми сферами жизнедеятельности общества. Знание состояния и тенденций развития предпринимательства, выявление его связей и зависимостей с другими структурными элементами общества позволяет более конкретно видеть основные проблемы гражданского общества в России.

Безусловно, предпринимательская деятельность положительно сказывается на формировании ряда позитивных черт и ценностных ориентаций личности, особенно молодого поколения. Это очень важно, ведь будущее страны во многом зависит именно от действий и решений молодого поколения. Нужно стремиться к всеобщему возрождению России, для этого необходимо развивать предпринимательский сектор.

Литература

1. Борисов Е.Ф. Экономика [Текст]: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 320 с.
2. Предпринимательство [Текст]: учебник \ под ред. М.Г. Лапуста. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 667 с.
3. Число малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности на конец 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_11/lssWWW.exe/Stg/d01/13-04.htm.
4. Оборот малых предприятий (без микропредприятий) по видам экономической деятельности в 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_11/lssWWW.exe/Stg/d01/13-06.htm.
5. Дебиторская задолженность малых предприятий по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_47/lssWWW.exe/Stg/html/01-62.htm.
6. Кредиторская задолженность малых предприятий по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_47/lssWWW.exe/Stg/html/01-63.htm.
7. Удельный вес прибыльных малых предприятий в общем числе малых предприятий по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_47/lssWWW.exe/Stg/html/01-64.htm.
8. Удельный вес убыточных малых предприятий в общем числе малых предприятий по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_47/lssWWW.exe/Stg/html/01-61.htm.

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ПЕРИОД КРИЗИСА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

*Незнакина Т.А. Марийский государственный технический университет.
Научный руководитель Родионова Е.В.*

В статье рассматриваются проблемы малых и средних предприятий. Исследуются причины возникновения этих проблем и возможные пути их преодоления.

2008 год ознаменовался мировым экономическим спадом, крупнейшим за всю историю развития человечества. Обанкротились известные корпорации, разорились крупные банки, пришли в упадок экономики многих стран.

Уменьшить отрицательное влияние кризиса на экономику России может малый и средний бизнес. Существенными отличиями малых и средних предприятий являются высокая скорость перемещения ресурсов в сферы повышенного спроса, быстрая окупаемость затрат, развитие конкуренции. Малый бизнес способствует повышению уровня занятости, снижению социальной напряжённости. Именно малый бизнес благодаря всем своим преимуществам способен смягчить отрицательные последствия тяжёлой экономической ситуации, поэтому на фоне банкротства и стагнации производства крупных градообразующих предприятий малому бизнесу должно быть выделено особое место в системе антикризисных мер. В связи с этим вопросам оказания поддержки малому бизнесу уделяется много внимания и на федеральном, и на региональном уровнях [1,3].

Исходя из исключительной важности малого предпринимательства для экономики России, особенно в кризисный период, необходимо создать для предпринимательства комфортную, благоприятную среду.

Государство уже сейчас активно поддерживает предприятия малого и среднего бизнеса, и с каждым годом планируется увеличение средств, выделяемых из государственного бюджета на эти цели. В 2009 году существенно увеличился объём помощи малому бизнесу. Через систему государственных банков планируется направить порядка 100 млрд рублей, при этом по линии кредитной программы Банка развития и внешнеэкономической деятельности – Российского банка развития – до 30 млрд рублей.

Был принят закон о защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля, он серьёзно ограничивает разного рода проверки и упрощает деятельность предприятий.

В 2009 году началась реализация программы предоставления грантов начинающим предпринимателям. В этом году в общей сложности планируется поддержать 15 тысяч стартовых предпринимателей, которые получат гранты по 300 тысяч рублей каждый [2].

Но, несмотря на все эти мероприятия и активную деятельность государства, перед малым и средним бизнесом стоит ещё множество проблем. Это и несовершенство нормативно-правовой базы, регулирующей экономические отношения, существующий порядок налогообложения, коррупция и бюрократия, плохая координация структур поддержки малого бизнеса. Но самая главная проблема, стоящая перед малым и средним предпринимательством, – это доступ к финансовым ресурсам.

Большинство малых предприятий имеют трудности с первоначальным накоплением капитала, поэтому особую важность для них имеет возможность получения доступных банковских кредитов на приемлемых условиях. Но на данный момент доступная процентная ставка является большой редкостью. Поэтому потребность предприятий в банковском кредитовании удовлетворяется не в полной мере. Главной причиной, сдерживающей развитие рынка кредитования малого предпринимательства, является высокий уровень риска. Проблемы банковского сектора, связанные с ростом невозвратов кредитов, особенно в период кризиса, понятны. Однако, как сказал В.В.Путин на пленарном заседании Форума по малому и среднему предпринимательству в 2009 году, «Если банки выдают кредиты под 25% годовых исходя из того, что большая часть не вернётся, зачем тогда их выдавать?» Снижение процентной ставки принесёт больше пользы и предприятию, которое может увеличить выпуск продукции, и банку, который обретёт новых клиентов [4].

Помочь в сложившейся ситуации могут как уже имеющаяся кредитная программа Банка развития и внешнеэкономической деятельности, так и создание новых организаций и мероприятий, направленных на укрепление и развитие малого бизнеса. К ним можно отнести временное снижение налоговой нагрузки, более широкое распространение

государственных гарантийных фондов, которые предоставляют поручительство за заёмщиков, не имеющих достаточного залогового обеспечения. Весьма эффективным может стать рассмотрение вопроса с помещениями и недвижимостью, принадлежащими государству, которые используются недостаточно эффективно. Их можно сдать в аренду перспективным предприятиям малого и среднего бизнеса по сниженным арендным ставкам. Следующая возможная мера по поддержке предпринимательства – финансирование инфраструктурных проектов. Кризис сильно ударил по предприятиям, ведущим хозяйственную деятельность в сфере строительства, транспорта и электроэнергетики, поэтому инвестиции в создание малыми и средними предприятиями социального жилья, транспортных сетей и объектов электроэнергетики позволят предприятиям удержаться на плаву во время кризиса, создать дополнительные рабочие места. Вместе с тем эти меры закладывают основу для экономического роста после кризиса. Новые социальные жилые дома и хорошие дороги принесут много пользы обществу.

Все эти меры должны осуществляться в комплексе. Это поможет скорее преодолеть кризис и поддержать российскую экономику.

Литература

1. Предпринимательство: Учебник/ под редакцией В.Я.Горфинкеля, Г.Б.Поляка, В.А.Швандара. – М.: Юнити, 2000.
2. Баско О.В., Домбаева В.Р. Проблемы доступа малых предприятий к финансовым ресурсам // Деньги и кредит. – 2009. – № 5. – С. 56-58.
3. Сапунов М.К. Большие надежды малого предпринимательства // Деньги и кредит. – 2009. – № 5. – С. 53-55.
4. Ананьев Д.Н. Банковский сектор России: итоги и перспективы развития // Деньги и кредит. – 2009. – № 3. – С. 3-8.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Федюкина М.В.

Поволжская академия государственной службы имени П.А. Столыпина

В представленной статье анализируются подходы к оценке финансовых рисков предприятий малого бизнеса в финансовом менеджменте. Основными причинами, обуславливающими необходимость управления финансовыми рисками в деятельности предприятий малого бизнеса, являются неопределенность взаимоотношений с внешней и внутренней средой.

Формирующиеся экономические и социальные предпосылки развития малого бизнеса способствуют повышению его роли в создании социально-ориентированной экономики страны. В связи с этим возникает потребность в поиске и применении научно обоснованных подходов к оценке и управлению финансовыми рисками, к числу которых относятся современные методики финансового менеджмента.

Укрепление рыночных отношений, неотъемлемой чертой которых является наличие риска, неопределенности будущего финансового состояния и вероятности банкротства экономического субъекта, значительно повысили требования к качеству управления рисками на предприятии. В первую очередь, это касается рисков управления активами и пассивами, состав, структура и соотношение которых в значительной степени определяют стабильное финансово-экономическое состояние в настоящем и будущем.

Основными причинами, обуславливающими необходимость управления и оценки уровня финансовых рисков в деятельности предприятий малого бизнеса, являются неопределенность взаимоотношений с внешней средой (государством, финансовой системой, потребителями, конкурентами); изменение величины и структуры издержек и как следствие - неопределенность получения прибыли, обеспечивающей удовлетворение текущих потребностей.

Недостаточная степень развитости риск-менеджмента, низкий уровень использования методик финансового менеджмента для снижения степени финансового риска на малых предприятиях Поволжского региона предопределили актуальность рассматриваемого вопроса.

Малый бизнес Поволжья сохранил ранее сложившиеся конкурентные преимущества, эффективное использование которых способствует дальнейшему росту его экономического потенциала.

Наиболее полное использование преимуществ и повышение финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса путем использования современных методик оценки финансовых рисков позволит данным организациям найти свою нишу на рынке в условиях жесткой конкуренции.

Риск присутствует и является составляющим элементом любой предпринимательской деятельности. В условиях усложнения хозяйственной практики, развития свободной конкуренции, интенсификации жизненного цикла субъекта хозяйствования становится критически важным учет риска и неопределенности в деятельности малых предприятий. Существование риска связано с невозможностью с точностью прогнозировать будущее развитие хозяйствующего субъекта. Исходя из этого, следует выделить основное свойство риска: риск имеет место только по отношению к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а значит и с принятием решений вообще.

В настоящее время существует множество определений категории «предпринимательский риск», раскрывающих его сущность. Согласно концепции Ф. Найта «предпринимательский риск» - это измеримая неопределенность: предприниматель может «предвидеть» или «угадать» некоторые основные параметры (результаты, условия) своего дела в будущем». В повседневной жизни под предпринимательским риском, в наиболее общем виде, понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события или группы родственных случайных событий, влекущих за собой различного рода потери или наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском.

В широком смысле предпринимательский риск - это система социально-экономических отношений по реализации возможностей хозяйствующего субъекта действовать в условиях будущей социально-экономической реальности.

Управление финансовым риском в деятельности предприятий малого бизнеса предполагает наличие определенного инструментария его оценки, так как чтобы эффективно управлять риском, необходимо, прежде всего, уметь его оценивать и отражать все многообразие возможных подходов к его оценке.

Для практики функционирования современных предприятий представляет интерес использование методик финансового менеджмента в качестве аналитического инструментария количественной и качественной оценки финансовых рисков, основанной на доступной для внешнего пользователя информации и не требующей использования сложного математического аппарата.

Поскольку отображение в различных показателях воздействий рисков может существенно отличаться в зависимости от конкретного уровня значений этих показателей, целесообразно при общей оценке финансовой устойчивости выделить два этапа: общую (комплексную) качественную характеристику положения предприятия; количественную оценку возможности нейтрализации негативных последствий рисков.

Одними из обобщающих критериев эффективности деятельности предприятий малого бизнеса могут являться показатели финансовой устойчивости, показатели ликвидности, показатели деловой активности и показатели рентабельности, позволяющие рассчитать или оценить воздействие финансовых рисков на ключевые параметры финансового состояния организации.

Однако необходимо отметить изолированность анализа отобранных финансовых показателей, так как какие-то показатели могут находиться в критической зоне, а какие-то быть удовлетворительными с учетом специфики деятельности данного сектора экономики.

Подобная многокритериальность усложняет процесс принятия адекватных управленческих решений, поэтому одним из путей решения данной проблемы является использование рейтинговых систем оценок, основанных на однокритериальности.

Помимо общепринятых показателей, характеризующих финансовое состояние предприятий малого бизнеса, к обобщающим критериям эффективности деятельности необходимо отнести показатели леввериджа.

Показатель леввериджа может быть представлен в виде коэффициентов эластичности, измеряющих чувствительность финансового результата деятельности малых предприятий в динамике. Определенными преимуществами обладают критерии леввериджа, которые характеризуют соотношение: «доходность - ликвидность – риск» в разрезе операционной и финансовой деятельности предприятия, а также комплексно отражают результаты выполнения управленческих решений предприятия.

Управленческие решения в области производственной и коммерческой деятельности предприятий, подверженных операционному риску, позволяют на основе критерия операционного леввериджа воздействовать на структуру активов и соотношение постоянных и переменных затрат для максимизации эффективности деятельности и оптимизации финансовых рисков.

Таким образом, мероприятия по обеспечению финансовой устойчивости должны демонстрировать возможность достижения наилучшего результата, гарантирующего создание фондов развития организаций малого бизнеса, достаточных для сохранения имеющегося потенциала и дальнейшей успешной работы организации. К ним можно отнести: мероприятия, обеспечивающие стабилизацию денежных потоков; поддерживающие структурную ликвидность организации; обеспечивающие ликвидность активов и деловую активность; обеспечивающие максимизацию прибыли и повышение рентабельности.

Практическое внедрение предлагаемых рекомендаций по повышению финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса с использованием современных методик финансового менеджмента будет способствовать успешной адаптации предприятий к новым экономическим условиям.

СЕКЦИЯ 5. БАНКИ И БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ

Бондаренко Т.Г.

НОУ ВПО Тульский институт управления и бизнеса, г. Тула

Определены понятия банковского продукта и цены на него, описана структура расходов банка по созданию банковского продукта, выделены виды себестоимости банковского продукта, описаны методы калькуляции себестоимости продуктов по системам ABC, Директ-костинг, ФСА.

Учет затрат и калькулирование себестоимости банковских продуктов и услуг является важным инструментом в системе оценки рентабельности работы банка. Так как любой банк стремится к увеличению своей доходности, то для него необходимо, прежде всего, снижать себестоимость своих продуктов и услуг. Таким образом, банку требуется вести учет, анализ и контроль своих расходов в разрезе отдельных статей расходов по каждому продукту, то есть группировать затраты по определенному типу.

Определим, что под банковским продуктом будет пониматься любая услуга банка, осуществляемая им в процессе его деятельности, при их непосредственном сопровождении документами (например, положения, инструкции, внутренние приказы).

Цена банковского продукта складывается из непосредственно прямой себестоимости, из расходов, связанных со сбытом, и из маржи банка. Банк может разработать свою экономическую модель расчета полной себестоимости своих продуктов, в частности для учета косвенных расходов, используя следующие основные методики: традиционную систему распределения расходов (ABC), систему Директ-костинг или функциональную калькуляцию (система ФСА).

Расходы банка, как и любого предприятия, будут складываться из внутренних расходов, относимых непосредственно на конкретный продукт, и из косвенно относимых расходов, таких как стоимость привлеченных/переданных ресурсов, расходов по созданию обязательных резервов и прочих расходов. Это дает основание на выделение нескольких видов себестоимости банковских продуктов: технологическую, производственную, внутреннюю и полную себестоимости.

Расходы по созданию банковского продукта, относимые на ответственное внутреннее структурное подразделение, включаются в его технологическую себестоимость.

Расходы по созданию банковского продукта, относимые на ответственное внутреннее структурное подразделение, и по его обслуживанию включаются в производственную себестоимость.

Производственная себестоимость банковского продукта и общепанковские расходы, распределенные на данный продукт равномерно или пропорционально выбранной базе, включаются во внутреннюю себестоимость.

Соответственно полная себестоимость банковского продукта состоит из внутренней себестоимости, и их стоимости привлеченных/переданных ресурсов, расходов по созданию обязательных резервов и прочих расходов банка.

Для калькулирования себестоимости продукта банку необходимо, прежде всего, разнести свои расходы по внутренним соответствующим подразделениям, т.е. определить группы ресурсов в разрезе его финансовой структуры. При этой операции возникает следующая проблема: существуют общепанковские расходы, не относящиеся конкретно к какому-либо подразделению. Затем произвести распределение расходов по конкретным продуктам. На этом этапе распределяются расходы на центры прибыли и центры затрат по финансовой структуре банка, которые в свою очередь включаются прямо или косвенно в себестоимость банковского продукта, и осуществляется калькуляция себестоимости продукта по выбранной системе. (ABC, Директ-костинг, ФСА)

В рамках традиционной системы применяется двухэтапный процесс калькуляции затрат. На первом этапе все накладные расходы, учтенные по центрам инфраструктуры, должны перераспределяться на бизнес-центры. На втором этапе данного процесса затраты (прямые, косвенные и накладные), аккумулированные в бизнес-центрах, распределяются по продуктам. В качестве объектов учета затрат в данной системе выступают центры финансовой структуры и банковские продукты.

Метод ABC (Activity Based Costing) представляет собой анализ затрат по видам деятельности.

При рассмотрении метода ABC необходимо сделать акцент на то, что это метод определения и учета затрат по видам деятельности, а не определения стоимости.

Метод ABC – особая форма функционального анализа затрат, в котором на первый план ставится определение и учет затрат на осуществление функций системы в течение полного жизненного цикла. Однако он не решает вопрос оптимизации или даже исключения функций в соответствии с удовлетворением требований потребителя путем выявления затрат, как это осуществляется при проведении ФСА.

Система «direct-costing» предусматривает включение в себестоимость не только прямых переменных, но и части переменных косвенных затрат. Сущность его заключается в разделении затрат на постоянные и переменные, и включении последних в себестоимость продуктов путем деления их суммы на количество произведенной продукции.

Метод ФСА разработан как "операционно-ориентированная" альтернатива традиционным финансовым подходам. В отличие от традиционных финансовых подходов метод ФСА распределяет накладные расходы в соответствии с детальным просчетом использования ресурсов, подробным представлением о процессах и их влиянием на себестоимость.

Метод ФСА позволяет получить истинную информацию в реальном времени о ежедневной деятельности банка, о функциях, которые были осуществлены каждым внутренним подразделением, итогах. Он позволяет оценить функциональную взаимосвязь разных подразделений и тем самым перенести стоимость потребляемых банком ресурсов на себестоимость реализуемых продуктов.

Целям маркетингового подхода в настоящее время в наибольшей степени отвечает определение себестоимости банковского продукта или услуги методом функционально-стоимостного анализа, преимущество которого по сравнению с другими методами определения себестоимости банковских продуктов состоит в переносе максимального объема косвенных затрат в прямые затраты.

КОНЦЕНТРАЦИЯ И ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.

Нечаев А.М.

Пензенский Государственный университет,
кафедра «Экономическая Теория»

В статье рассмотрен процесс концентрации и централизация капитала, на примере европейских стран и США, результат участия государства в поддержке банковской системы и использование различных кредитных финансовых и экономических инструментов для стабилизации финансового сектора в периоды кризиса экономики.

Концентрация и централизация капитала – процесс постоянный, но весьма неравномерный. Наиболее чётко вырисовываются три волны концентрации капитала банковской сферы: конец XIX в., 20-е начало 30-х годов, период с середины 50-х годов XX в.

Первая волна концентрации и централизации была связана с созданием акционерных обществ и выделением крупных монополий. Резко возрастали как абсолютные размеры монополий, так и их удельный вес в соответствующих отраслях. Эти процессы хорошо просматриваются на примере США, где за время с 1850 г. по 1910 г., население возросло в четыре раза, число рабочих — в семь раз, стоимость перерабатываемого сырья — в двадцать два раза, а основной капитал промышленности — в тридцать три раза. С ростом масштабов промышленного производства, с его концентрацией и увеличением размеров применяемых капиталов возрастают размеры средств, временно высвобождающихся в процессе кругооборота капитала. В то же время рост производства ведет к увеличению спроса на ссудный капитал. В особенности быстро возрастает потребность в долгосрочном кредите. Эта потребность удовлетворяется банками, которые сосредотачивают у себя огромные средства, как собственные, так и заемные. В банковском деле, как и в промышленности, действуют законы концентрации и централизации капитала. В результате конкуренции число банков сокращается, но вместе с тем возрастают их размеры, увеличивается объем их операций. На первое место выдвигаются немногочисленные крупнейшие банки. На их счетах собираются огромные суммы свободных средств, ищущих прибыльного применения[1].

Вторая крупная волна концентрации и централизации капитала приходится на 20-е годы и начало 30-х годов XX в. Она протекала в период перерастания монополистического капитализма в государственно-монополистический. Этот процесс был в значительной мере ускорен Первой мировой войной. Необходимость создания централизованной военной экономики привела к усиленному прямому вмешательству государства в экономическую жизнь воюющих стран. Мировой экономический кризис 1929—1933 гг. также способствовал процессам концентрации и централизации. Государство пускало в ход кредитные финансовые и экономические ресурсы, чтобы предотвратить крах частных банков, промышленных концернов, железнодорожных компаний и др. В США появился т. н. «новый курс Рузвельта» — попытка путём воздействия государства на банки, концерны, кредитную систему вывести страну из экономического кризиса. В Италии фашистским правительством была создана система государственного участия в основных отраслях промышленности и крупных банках — т. н. институт реконструкции промышленности. В гитлеровской Германии в связи с подготовкой к войне усилилось государственное вмешательство в экономику в целях её милитаризации; ускоренными темпами рос военно-монополистический капитализм, включающий контроль над хозяйством, принудительное картелирование, предоставление владельцам предприятий привилегий государственной власти. Именно к концу мирового экономического кризиса в большинстве капиталистических стран удельный вес государственных ресурсов в капитале кредитных учреждений достигает наибольшей величины. Следующим большим толчком во втором этапе концентрации и централизации стала Вторая Мировая Война. Возрастали правительственные капиталовложения, государство предоставляло займы для субсидирования монополий, налоговые льготы монополистам, устанавливало различные виды экономического контроля с целью обеспечения выпуска военной продукции. Произошло ещё большее переплетение государственного аппарата с монополистическими группами буржуазии. Сложилась разветвленная система государственного регулирования экономики.

Для второй волны концентрации и централизации банковского капитала наиболее характерными были процессы, протекавшие в форме поглощений и расширения системы учреждений. Так, например, в США за время мирового экономического кризиса 1929—1933 гг. разорилось и было поглощено более 10 тыс. банков.

Третья волна концентрации и централизации как банковского капитала, как и промышленного, началась в условиях обострения внутренней и внешней конкурентной борьбы под влиянием научно-технической революции примерно с середины 50-х годов вначале в США, а затем постепенно в других промышленно развитых страны. В США в 1955 г. в результате слияния возник банковский гигант в финансовой группе Рокфеллеров — Chase Manhattan Bank. Одновременно был создан First National City Bank (ныне Citibank), возглавивший другую крупную финансовую группу США.

Процессы слияния и поглощения не обошли стороной и английские банки, притом, что к середине XX века кол-во всех коммерческих банков Англии сократилось до 13. Несмотря на неуклонный рост абсолютной концентрации капитала, относительная доля английских банковских монополий в мировом масштабе сокращалась. Так, с 1961 по 1967 г. Westminster bank переместился с 17-го на 36-е место в мире, National Provincial Bank — с 21-го на 42-е место. Среди промышленных и торговых монополий в это время заключалось большое количество договоров о слиянии и поглощении. Этот процесс охватил ведущие отрасли промышленности, что повлекло за собой волну централизации среди банковских монополий. В начале 1968 г. слились Westminster bank и National Provincial Bank в новый банк — National Westminster Bank. В конце 1968 г. их примеру последовали Barcklays Bank и Martin's Bank. Созданный таким путем новый банк Barcklays (Martin's) Bank возглавил "большую четверку" в Англии и получил реальную возможность бороться за участие в "большой четверке" на мировой капиталистической арене. На долю нынешней "большой четверки" приходится около 90% всех банковских вкладов в стране.

Еще более наглядно протекал процесс концентрации и централизации банковского капитала в ФРГ, где после Второй мировой войны "большая тройка" была раздроблена на 30 самостоятельных банков. В ходе слияний в 1952 г. их стало девять, а в 1957—1958 гг. процесс слияния "преемников" гроссбанков завершился восстановлением прежних трех банковских монополий: Deutsche Bank, Dresdner Bank и Commerzbank.

Процесс концентрации и централизации банковского капитала во Франции и Италии развивался по другому сценарию. Здесь отмечается прежде всего большее влияние и непосредственное участие государства. В небольшой степени отразились на этих процессах международная конкуренция и интеграционные моменты.

Во Франции концентрация и централизация банковского капитала несколько опережала аналогичные процессы в промышленности. С 1945 по 1965 г. количество банков в стране сократилось с 385 до 266. Форсирование процесса концентрации и централизации стало одной из главнейших задач французского правительства во всех сферах экономики, в том числе и банковской. Зачастую этот процесс носил принудительный характер. Вскоре после Второй мировой войны во Франции были национализированы четыре крупнейших коммерческих банка. Летом 1966 г. слились два из них, замыкавших "большую четверку".

Созданный в результате этого слияния новый банк — Bank Nationale de Paris — возглавил теперь уже "большую тройку" государственных банков. Фактически же господство в кредитной сфере Франции осуществляют по-прежнему финансовые группы, объединённые частными банками: Bank de Paris et des Pays-Bas, Банк де л'Эндошин, Crédit Industriel et Commercial.

В Италии роль государства в форсировании концентрации и централизации капитала была еще больше, чем во Франции. На государственные банки Италии приходится 2/3 активов всей кредитной системы страны. В самом конце 1967 г. монополистический капитал создал путем слияния восьми частных банков первый крупный частный банк с капиталом в 10 млрд. лир. Создание этого банка было не только отражением третьей волны концентрации и централизации капитала, но и актом политики крупного капитала, направленной на ограничение государственного влияния в кредитной сфере.

Особенностью концентрации и централизации банковского капитала является наличие наряду с открытыми и, так называемых, скрытых форм.

Наиболее типичные скрытые формы концентрации и централизации имеет кредитная система США. Здесь крупные банки имеют относительно небольшую сеть филиалов (в сравнении, например, с Англией и ФРГ) и одновременно существует большое количество внешне самостоятельных банков. В конце 60-х гг. в США насчитывалось около 14 тыс. коммерческих банков, тогда как в ФРГ — 329, а в Англии — 13 коммерческих банков. Вместе с тем в США у такого большого числа банков всего 17 тыс. филиалов, тогда как в Англии только "большая четверка" располагала 13 тыс., а в ФРГ "большая тройка" имела около 2 тыс. филиалов.

Наличие большого количества внешне самостоятельных мелких банков США не означало, что банковские монополии лишены возможности господства во всей кредитной системе подобно многофилиальным банкам Западной Европы. Фактическое подчинение внешне самостоятельных банков банковским монополиям достигалось через систему участия и систему корреспондентных связей. Так, Чейз Манхэттен бэнк, имея всего 140 отделений, располагал в 1966 г. сетью банков-корреспондентов, превышающей 4 тыс. Таким образом, система участия и корреспондентных связей представляла собой скрытые формы концентрации и централизации банковского капитала.

Также необходимо отметить происходившую в 70—80-е гг. трансформацию крупнейших банков в транснациональные.

Процессы концентрации и централизации банковского капитала в западных странах продолжались и в последующие годы. Главная причина дальнейшего слияния банков была в основном в резком обострении конкуренции, как на национальных, так и на мировом рынке ссудных капиталов[2]

На современном этапе развития финансовой системы концентрация и централизация проходит в рамках мировой и финансовой глобализации, что приводит к усилению зависимости национальной экономики от международных рынков. Соответственно необходима координация финансовой, экономической и правовой политики государств, что способствует выравниванию экономико-правовых условий хозяйствования и открывает доступ иностранным капиталам на национальные рынки. Это приводит не только к слиянию банков на национальном уровне для увеличения капитализации и равноправной конкуренции с иностранными банками, но и к выкупу ранее национальных банков международными банками.

Так, например, в конце 1995 г. крупнейший немецкий коммерческий банк Dresdner Bank приобрел старейший и престижный английский банк Kleinwort Benson за сумму 2,2 млрд. марок. Еще раньше, в 1990 г., другой немецкий коммерческий банк приобрел в Англии инвестиционный банк Morgan Grenfell. В 1995 г. английский коммерческий банк Barings Bank, потерпевший банкротство в результате провала спекулятивных сделок с ценными бумагами, был приобретен группой голландских коммерческих банков, другой английский банк — Varburg bank оказался добычей группы швейцарских банков. При этом поглощенные английские банки перешли в собственность иностранных банков со своей материальной банковской инфраструктурой: недвижимостью, компьютерными сетями, персоналом, финансовыми активами.

Наряду с глобализацией финансовых рынков происходила либерализация рынка ценных бумаг, современные информационные технологии позволили организовать доступ к торговым площадкам всего мира из любой точки земного шара. Все свободные капиталы теперь в любой момент и на любой срок могли размещаться на фондовом рынке. Приток капитала на фондовые площадки повлек за собой рост количества предлагаемых ценных бумаг. По данным Ernst & Young в 2007 году было проведено 1739 IPO на сумму 255 миллиарда долларов.

Также стоит отметить такое явление как секьюритизация активов. Механизм секьюритизации впервые появился более 30 лет назад в США и буквально совершил революцию в банковском и финансовом секторах. На сегодняшний день многие называют его одной из главных инноваций двадцатого столетия, давшей импульс развитию финансовых рынков. При этом нынешняя ситуация на финансовом рынке показывает нам и другую сторону резкого развития процесса секьюритизации. Увеличение просроченной задолженности по кредитам и снижение ликвидности привели к снижению группы риска большинства секьюритизированных бумаг, соответственно за этим последовали большие отрицательные переоценки банковских активов. В итоге банки специализирующиеся на инвестиционных операциях понесли большие убытки и были разорены. В сентябре 2008 обанкротился один из крупнейших банков США, Lehman Brothers. Также в сентябре 2008 года Американские власти взяли под управление Washington Mutual (WaMu), третий по величине активов банк США. По результатам сделки, в ходе которой правительство выступило в качестве посредника, финансовая компания JPMorgan выкупила большую часть его бизнеса за \$1,9 миллиарда. Приобретение WaMu превратило JPMorgan в крупнейшее депозитное учреждение страны с вкладами клиентов на общую сумму более \$900 миллиардов. Банкротства затронуло и британские банки, так восьмой по величине активов и пятый по величине ипотечного портфеля банк Northern Rock в начале 2008 года обанкротился и был национализирован правительством. В отличие от большинства банков, финансирующих свой бизнес из депозитов вкладчиков, бизнес-модель Northern Rock была выстроена вокруг ипотечного кредитования. Большую часть средств банк получал на оптовом кредитном рынке, продавая долги в виде облигаций. Падение спроса на ипотечные облигации (CDO) в США привело к проблемам в финансировании банка.

Банкротство Исландской банковской системы в конце 2008 года, приведшее к банкротству государства показывает необходимость контроля глобализации и укрупнения банков со стороны государства. Так как зависимость всей экономики от финансовых потоков проходящих через банки страны в случае сокращения таких потоков может привести к печальному результату. Необходимо найти золотую середину между государственно-монополистическим устройством финансовой системы и частно-монополистическим. Преобладание той или иной системы может нарушить равновесие и привести либо к зарегулированности и забюрокративанию финансовой системы, либо к безудержному росту активов, пренебрежению рисками и в итоге банкротству финансовых систем

Литература

1. Л. А. Леонтьев. "Капиталистический способ производства". М., 1961
2. Банки и небанковские кредитные организации и их операции. Жукова Е.Ф. 2005 г
3. Эксперт. Скала рушится. Кокшаров А.

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ БАНК И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Скворцова М.А.

Пензенский Государственный Университет

Центральный банк – крупнейший финансовый центр, который, в условиях рыночной экономики через систему экономических рычагов, может воздействовать на деятельность банков, взаимодействующих с промышленностью, сельским хозяйством, торговлей, структурами всех форм собственности, оказывать влияние на внешнеэкономическую политику.

Банковская система представляет собой совокупность различных банков. Различают два типа банковской системы: одноуровневую (централизованную) и двухуровневую. В странах с рыночной экономикой действует двухуровневая банковская система, для которой характерно строгое разделение функций центрального и коммерческих банков.

Двухуровневая система состоит из трех элементов: центрального банка (ось банковской системы); коммерческих банков (основа банковской системы); учреждений банковской инфраструктуры, обеспечивающей информационное, методическое, научное и кадровое обеспечение банковской деятельности.

В зависимости от собственности на капитал различают центральные банки государственные, акционерные, смешанные.

Центральный банк – это центр кредитной системы государства. Это орган, который регулирует и контролирует деятельность всех институтов нижнего уровня банковской системы. Первый ЦБ возник 300 лет назад (Шведский Риксбанк, 1668 г.). Главное условие нормального функционирования этого института - независимость от политического давления. Как правило, капитал ЦБ полностью принадлежит государству, но его акционерами могут быть коммерческие банки и другие финансовые институты.

Основными функциями Центрального Банка являются:

- денежно-кредитное регулирование экономики;
- эмиссия кредитных денег;
- контроль за деятельностью кредитных учреждений;
- аккумуляция и хранение кассовых резервов других кредитных учреждений;
- рефинансирование коммерческих банков;
- кредитно-расчетное обслуживание правительства;
- хранение официальных золотовалютных резервов.

Деятельность Центрального банка РФ регулируется Федеральным законом "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)", который был принят Государственной Думой 12 апреля 1995 г.

В законе зафиксировано, что имущество ЦБ находится в собственности государства, и в своей деятельности он подотчетен законодательным и исполнительным органам государственной власти. Наряду с этим ЦБ самостоятельно выполняет свои функции и в текущей деятельности не зависим от органов государственного управления экономикой.

Центральный Банк России – единая централизованная система с вертикальной схемой подчинения, включающая: центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, учебные заведения и другие организации. Национальные банки республик, входящих в состав России, находятся на положении местных органов ЦБ.

Таким образом, ЦБ можно представить как единую систему, имеющую своеобразные филиалы в каждом административном образовании страны. На местах такими филиалами являются расчетно-кассовые центры (РКЦ) или при крупных территориальных учреждениях (национальных банках, областных управлениях) так называемые ЦОУ (центральные операционные управления). Однако эти территориальные учреждения не имеют статуса юридического лица и не могут сами выпускать нормативные документы.

В соответствии с законом актом основными целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля, в том числе его покупательной способности по отношению к иностранным валютам;

- развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования системы расчетов.

Во взаимодействии с Правительством России он разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику, направленную на защиту и обеспечение устойчивости рубля:

- монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует их обращение;
- устанавливает правила осуществления расчетов в РФ;
- осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций, выдает и отзывает лицензии кредитных организаций и организаций, занимающихся аудитом;
- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;
- регистрируют эмиссию ценных бумаг кредитным организациям в соответствии с федеральными законами;
- осуществляет валютное регулирование, включая операции по покупке и продаже иностранной валюты;
- определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами;
- организует и осуществляет валютный контроль как через уполномоченные банки, так и непосредственно.

ЦБ России участвует в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации и организации составления платежного баланса России.

Центральный Банк имеет право осуществлять следующие банковские операции и сделки с российскими и иностранными кредитными организациями, Правительством для достижения целей, предусмотренных законом:

- 1) предоставлять кредиты на срок не более одного года под обеспечение ценными бумагами и другими активами, если иное не установлено федеральным законом о федеральном бюджете;
- 2) покупать и продавать государственные ценные бумаги на открытом рынке;
- 3) покупать и продавать облигации и депозитные сертификаты;
- 4) покупать и продавать иностранную валюту, а также платежные документы и обязательства, номинированные в иностранной валюте, выставленные российскими и иностранными кредитными организациями;
- 5) покупать, хранить, продавать драгоценные металлы и иные виды валютных ценностей;
- 6) проводить расчетные, кассовые и депозитные операции, принимать на хранение и в управление ценные бумаги и другие активы;
- 7) выдавать поручительства и банковские гарантии;
- 8) осуществлять операции с финансовыми инструментами, используемыми для управления финансовыми рисками;
- 9) открывать счета кредитных организациях на территории Российской Федерации и территориях иностранных государств;
- 10) выставлять чеки и векселя в любой валюте;
- 11) осуществлять другие банковские операции и сделки от своего имени в соответствии с обычаями делового оборота, принятыми в международной банковской практике.

Главным источником ресурсов центрального банка в большинстве стран является эмиссия банкнот (от 54 до 85% всех пассивов). На современном этапе выпуск банкнот полностью фидуциарный, т.е. не обеспечен золотом.

Говоря о кредитной системе, обычно подразумевают две ее стороны. Одна ее сторона – совокупность кредитных отношений, форм и методов кредитования. Вторая ее сторона – совокупность банков, иных кредитно-финансовых институтов, аккумулирующих временно свободные денежные средства и предоставляющие их в ссуду. Кредитная система – понятие более широкое по сравнению с банковской системой, поскольку включает в себя помимо банков, являющихся ее ведущим звеном, банковский, потребительский, коммерческий, государственный, международный кредиты со своими формами отношений и методами кредитования. Центральный банк - прежде всего посредник между государством и остальной экономикой через банки. В качестве такого учреждения он призван регулировать денежные и кредитные потоки с помощью инструментов, которые закреплены за ним в законодательном порядке и реже по традиции.

Методы, используемые в денежно-кредитной политике, разнообразны, но наиболее распространенными из них являются:

1. процентные ставки по операциям Банка России;
2. нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
3. операции на открытом рынке;
4. рефинансирование кредитных организаций;
5. валютные интервенции;
6. установление ориентиров роста денежной массы;
7. прямые количественные ограничения;
8. эмиссия облигаций от своего имени.

Указанные методы денежно-кредитного регулирования можно назвать общими в том смысле, что они влияют на операции всех коммерческих банков, на рынок ссудных капиталов в целом.

Могут применяться также выборочные (селективные) методы, направленные на регулирование отдельных форм кредита (например, потребительского) или кредитования различных отраслей (жилищного строительства, экспортной торговли).

Инструментарий денежно-кредитной политики необычайно широк. Инструменты имеют следующую классификацию: кратко- и долгосрочные, прямые и косвенные, общие и селективные, рыночные и нерыночные.

Основные инструменты денежно-кредитной политики:

1. Официальная учетная ставка.
2. Обязательные резервы.
3. Операции на открытом рынке .
4. Моральное воздействие.
5. Разумный банковский надзор.
6. Контроль над рынком капиталов.
7. Допуск к рынкам.
8. Специальные депозиты .
9. Количественные ограничения .
10. Валютные интервенции .
11. Управление госдолгом.
12. Таргетирование .
13. Регулирование фондовых и фьючерских операций путем установления обязательной маржи.
14. Нормы обязательного инвестирования в государственные ценные бумаги для банков и инвестиционных институтов.

Эти инструменты денежно-кредитной политики могут быть эффективными только в условиях тесной увязки с фискальной политикой и законодательством.

Центральный банк любого государства прежде всего ответственен за стабильность национальной валюты. Выпуск наличных денег - основа контроля расширения всей денежной массы, включая средства на счетах коммерческих банков.

Монопольное положение Центрального банка в общехозяйственном денежном кругообороте дает ему возможность держать денежное обращение под косвенным контролем и на последующих ступенях развития денежных средств в форме текущих счетов или средств безналичного расчета. Банкноты Центрального банка сохраняют свою ключевую роль только при условии, что их количество ограничено.

Эмиссия наличных денег осуществляется сверх сумм, изъятых из обращения, и в этом смысле становится фактором денежно-кредитного регулирования. Осуществление кредитной эмиссии Центральным банком является показателем его независимости. Всякое покрытие бюджетного дефицита, государственных расходов выпуском денег ограничивает его независимость в проведении денежно-кредитного регулирования. Центральный банк платит банкнотами, которые он сам же

создает, когда расплачивается требованиями на себя. В современных условиях не существует никакого законодательно установленного норматива обмена этих обязательств Центральным банком, например на золото.

В 1992-1995 гг. в порядке поддержания стабильности банковской системы Банк России создал систему надзора и инспектирования коммерческих банков, а также систему валютного регулирования и валютного контроля. В качестве агента Министерства финансов Банк России организовал рынок государственных ценных бумаг (ГКО) и стал принимать участие в функционировании.

С 1995 г. Банк России прекратил использование прямых кредитов для финансирования дефицита федерального бюджета и перестал предоставлять целевые централизованные кредиты отраслям экономики.

С целью преодоления последствий финансового кризиса 1998 г. Банк России проводил политику реструктуризации банковской системы, направленную на улучшение работы коммерческих банков и повышение их ликвидности. В установленных законодательством рамках с рынка банковских услуг были выведены несостоятельные банки. Большое значение для восстановления банковской деятельности в послекризисный период имело также создание Агентства по реструктуризации кредитных организаций (АРКО) и Межведомственного координационного комитета содействия развитию банковского дела в России (МКК). В результате эффективных действий Банка России, АРКО и МКК банковский сектор экономики в середине 2001 г. в основном преодолел последствия кризиса.

Денежно-кредитная политика Банка России была ориентирована на поддержание финансовой стабильности и формирование предпосылок, обеспечивающих устойчивость экономического роста страны. Банк России гибко реагировал на изменение реального спроса на деньги, способствовал поддержанию растущей динамики экономики, снижению процентных ставок, инфляционных ожиданий и темпов инфляции. Это привело к некоторому укреплению реального валютного курса рубля и стабильности финансовых рынков.

В результате взвешенной денежно-кредитной политики и политики валютного курса, проводимой Банком России, увеличились золотовалютные резервы Российской Федерации, нет резких колебаний обменного курса.

Деятельность Банка России в области развития платежной системы была направлена на повышение ее надежности и эффективности для обеспечения стабильности финансового сектора и экономики страны. С целью повышения информационной прозрачности в функционировании платежной системы Банком России была введена отчетность кредитных организаций и территориальных учреждений Банка по платежам, которая учитывала международный опыт, методологию и практику наблюдения за платежными системами.

В 2003 г. Банк России приступил к реализации проекта по усовершенствованию банковского надзора и пруденциальной отчетности за счет внедрения системы международных стандартов (МСФО).

Предусматривается реализация комплекса мер, включая обеспечение достоверного учета и отчетности кредитных организаций, повышения требований к содержанию, объему и периодичности публикуемой информации, реализации в учете и отчетности подходов, признанных передовой международной практикой. Кроме того, будет раскрыта информация о реальных владельцах кредитных организаций, контроль за их финансовым состоянием, а также повышение требований к должностным лицам кредитной организации и их деловой репутации.

Повышенное внимание Банк России уделяет ряду проблем. Одна из них связана с тем, что в последнее время все более важную роль начинают играть специфические риски, связанные с динамикой цен на отдельные финансовые активы и конъюнктурой рынка недвижимости. К высокой концентрации рисков у ряда банков приводит практика кредитования связанных сторон. В связи с этим совершенствование Банком России методов банковского регулирования и надзора идет в направлении развития содержательного (риск-ориентированного) банковского надзора.

Еще одна проблема, которой Банк России уделяет повышенное внимание, — это фиктивная капитализация банков.

С целью противодействия использованию банками разного рода схем для искусственного завышения или занижения значения обязательных нормативов в 2004 г. Банк России принял ряд документов в том числе Положение "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери" и Инструкцию "Об обязательных нормативах банков".

В связи с расширением круга кредитных организаций, предоставляющих населению ипотечные кредиты, Банк России в 2003 г. издал Указание "О проведении единовременного обследования по ипотечному кредитованию", в котором был определен порядок составления и предоставления сведений о предоставленных кредитными организациями ипотечных жилищных кредитах.

С принятием Федерального закона "Об ипотечных ценных бумагах" кредитные организации, обеспечивающие соблюдение требований по защите интересов инвесторов, получили законодательно закрепленную возможность рефинансировать свои требования по ипотечным кредитам за счет выпуска указанных ценных бумаг.

В 2004 г. на основании Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" и Федерального закона "Об ипотечных ценных бумагах" Банк России издал Инструкцию "Об обязательных нормативах кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием", в которой установил особенности расчета и значений обязательных нормативов, величину и методику определения дополнительных обязательных нормативов кредитных организаций, осуществляющих эмиссию облигаций с ипотечным покрытием.

В декабре 2003 г. был принят Федеральный закон "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации". В нем были определены правовые, финансовые и организационные основы функционирования системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации, а также компетенция, порядок образования и деятельности организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов, порядок выплаты возмещения по вкладам.

В настоящее время в системе страхования вкладов участвует подавляющее большинство банков. В них сосредоточено почти 100 процентов всех вкладов физических лиц, размещенных в банковских учреждениях Российской Федерации.

В апреле 2005 г. Правительством Российской Федерации и Центральным банком Российской Федерации была принята "Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года".

В соответствии с этим документом основной целью развития банковского сектора на среднесрочную перспективу (2005—2008 гг.) является повышение его устойчивости и эффективности функционирования.

Основными задачами развития банковского сектора являются:

- усиление защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков;
- повышение эффективности осуществляемой банковским сектором деятельности по аккумулированию денежных средств населения и организаций и их трансформации в кредиты и инвестиции;
- повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций;

- предотвращение использования кредитных организаций для осуществления недобросовестной коммерческой деятельности и в противоправных целях (прежде всего таких, как финансирование терроризма и легализация доходов, полученных преступным путем);

- развитие конкурентной среды и обеспечение транспарентности в деятельности кредитных организаций;

- укрепление доверия к российскому банковскому сектору со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков.

Реформирование банковского сектора способствовало реализации программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2005—2008 гг.), прежде всего преодолению сырьевой направленности российской экономики за счет ее ускоренной диверсификации и реализации конкурентных преимуществ. На следующем этапе (2009—2015 гг.) Правительство Российской Федерации и Банк России будут считать приоритетной задачей эффективного позиционирования российского банковского сектора на международных финансовых рынках.

Роль Центрального Банка в развитии рыночной экономики выражается в денежном авансировании расширенного воспроизводства посредством обеспечения потребностей народного хозяйства в денежных средствах для реализации совокупного общественного продукта и национального дохода страны, кроме того, в нашей стране огромное значение Центральный Банк приобрел как гарант стабильности в условиях рыночной экономики. Центральный Банк играет ключевую роль в проведении кредитно-денежной политики, при этом он преследует конкретные цели: регулирование темпов экономического роста, смягчение циклических колебаний, сдерживание инфляции, достижение сбалансированности внешнеэкономических связей.

В условиях рыночной экономики в России Центральный банк играет ключевую роль, являясь мощным инструментом проведения единой политики государства в области денежного обращения, кредита, расчетов, при этом Банк России не вмешивается в оперативную деятельность банков.

Литература

1. Андрюшин С.А. Банковская система России: либеральные реформы и их последствия.// Деньги и Кредит. 2000, №4.
2. Банковское дело: управление и технологии: Учеб. пособие для вузов/Под ред. проф. А.М. Тавасиева.-М: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
3. Экономическая теория./ Под ред. А.С. Булатова. - М., 2003.

ЗНАЧЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КОНСОЛИДАЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РФ

Щербакова Е.С., *НОУ ВПО Тульский институт управления и бизнеса*

В статье определены основные мотивы и принципы осуществления слияний и поглощений в рамках консолидации банковского сектора РФ. Оценена динамика сделок M&A, а также перспективы их дальнейшего осуществления в РФ.

В условиях финансовой нестабильности повышается роль такого фактора конкурентоспособности, как размер банка. Российский банковский сектор ориентирован на дальнейшую консолидацию бизнеса.

В настоящее время основой консолидации в банковском секторе являются сделки слияний и поглощений, количество которых в условиях современного российского финансового рынка увеличивается с каждым годом. Рынок слияний и поглощений в целом становится все более цивилизованным, о чем свидетельствует сокращение числа недружественных поглощений. [2]

При осуществлении слияний и поглощений стороны таких сделок руководствуются определенными принципами, следуя которым они рассчитывают качественно повысить эффективность работы объединенного банка.

Одна из ключевых задач повышения устойчивости банковского сектора РФ заключается в повышении капитализации банков, улучшении качества капитальной базы и обеспечении достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков.

Потребность в притоке капитала в банковский сектор РФ в немалой степени связана и с тем, что в последние годы существенно усиливается розничное направление в деятельности банков, что чревато увеличением операционных издержек и административно-хозяйственных расходов. Расширение сферы розничных банковских услуг ведет к необходимости создавать филиалы и дополнительные офисы, развивать сети банкоматов и расчетных терминалов в торговых точках, внедрять новые технологии и использовать сложные информационные системы в банковском деле.

Одним из путей решения вопросов недостаточной капитализации и других проблем, ограничивающих возможности развития рынка банковских услуг, является набирающий силу процесс консолидации российского банковского бизнеса с использованием процедуры слияний, поглощений и формированием на этой основе банковских холдингов. Так, в мировой банковской практике слияния и поглощения широко используются как метод отбора наиболее эффективных и приспособленных к конкурентным условиям кредитных учреждений. Многие крупные национальные и международные банки возникли в результате многочисленных слияний и поглощений с конкурирующими учреждениями.

В современной России довольно долго преобладали враждебные слияния, как правило, с неэтичными действиями против партнеров. Однако в последнее время популярность таких методов уменьшается, что, по мнению специалистов, прежде всего связано с изменениями в законе о банкротстве. Кроме того, теперь крупные известные отечественные компании стараются сохранить репутацию. В настоящее время враждебные поглощения происходят в основном на уровне средних и небольших региональных компаний — там, где уровень правовой и деловой культуры достаточно низкий.

Успешность банковского бизнеса складывается из регионального присутствия и конкурентных позиций, в чем и заключается грамотная политика банка. Поглощения помогают географически расширить присутствие и опередить конкурентов на отдельных рынках. Оценка филиальной (региональной) сети является одним из основных вопросов политики банка. Не количество филиалов и отделений, а размер и качество их бизнеса определяют стоимость.

Согласно теории синергии банк, образовавшийся в результате слияния или поглощения, может использовать широкий спектр преимуществ, которые возникают вследствие объединения ресурсов сливающихся банков, а именно - стремится добиться экономии на масштабах, снижения административных, маркетинговых и прочих затрат за счет централизации функций, расширения продуктового ряда, увеличение доли рынка, географической диверсификации своего бизнеса, повышения эффективности управления и прочих выгод.[1]

Оправданность проведения сделки M&A определяется ростом ключевых показателей бизнеса после интеграции, причем ростом быстрым и опережающим по отношению к конкурентам, с минимальными потерями. От того, какой путь для интеграции выбирается, насколько правильно выбран актив, зависят показатели бизнеса в будущем. Динамика и структура российского рынка слияний и поглощений приведена на рис.1-3. (по данным исследований аналитической группы ReDealGroup).

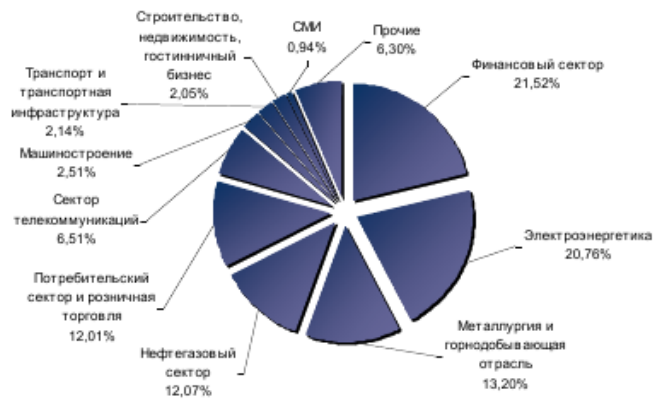


Рис.1. Структура рынка слияний-поглощений в экономике РФ.[5]

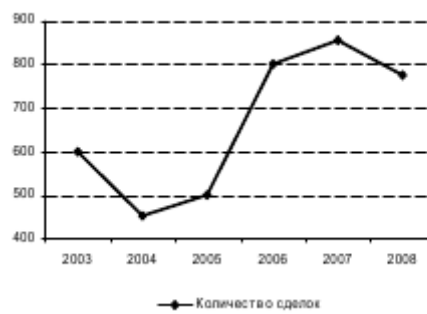


Рис.2. Динамика российского рынка слияний и поглощений
Источник: <http://www.mergers.ru>

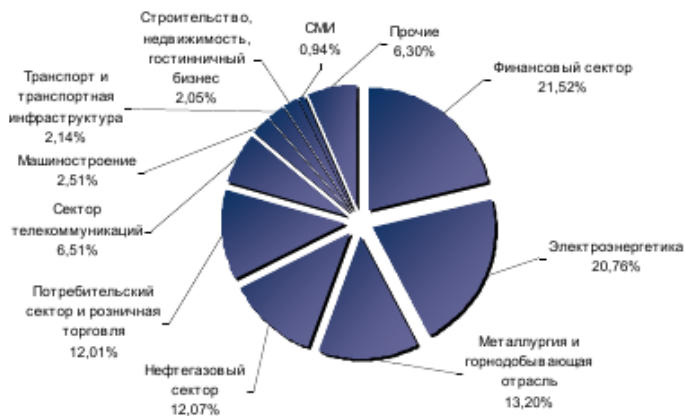


Рис. 3. Структура российского рынка слияний и поглощений в 2008г в ценовом выражении [5]

Наиболее резкий скачок активности на рынке M&A наблюдается в финансовом секторе, который по сравнению с 2007 г. поднялся с восьмого на первое место по стоимости сделок. Одной из основных причин стал мировой финансовый кризис, вызвавший волну слияний в банковском и страховом секторе, которая вероятнее всего продолжится и в дальнейшем (рис.4-5).

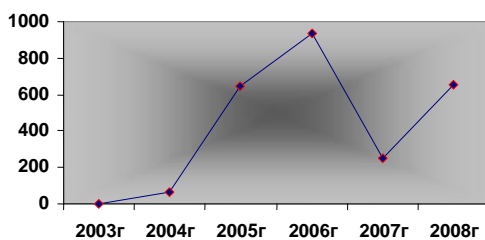


Рис.4. Объемы объединения бизнеса банков, млн. долл.[5]

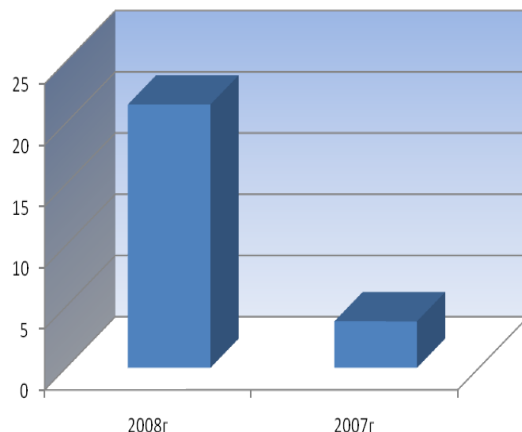


Рис.5. Динамика рынка слияний –поглощений в финансовом секторе РФ в 2007-2008гг, млрд.руб.[4]

Таким образом, в 2008г в финансовом секторе экономики РФ прирост объема рынка M&A составил 466,18% по сравнению с 2007г. Число сделок выросло до 131 по сравнению с 92 в 2007г., прирост по числу сделок составил 42,39%.

За последние десять лет количество кредитно-финансовых учреждений в России плавно сокращалось: с 2500 – в 1990-х до менее 1000 – к началу 2008 г. Однако мировой финансовый кризис внес в этот прогноз коррективы. Возможно резкое сокращение количества банков уже в краткосрочном периоде – до 300 – 400. Потеря ликвидности мелкими региональными банками также привела к укрупнению сектора: банки, чтобы избежать банкротства, будут и дальше сливаться или поглощаться более крупными и устойчивыми конкурентами.

По итогам 2008 г. было зафиксировано 426 сделок купли-продажи с контрольными пакетами акций (50%+1 акция и более), объем этих сделок составил 57,12 млрд. долл. Чаще всего приобретались контрольные пакеты акций компаний финансового сектора (61 сделка) (рис.6).



Рис.6. Количество сделок с контрольными и неконтрольными пакетами ценных бумаг [5]

Крупнейшими покупателями на рынке банковских слияний за последние годы стали российские банки, которые сформировали банковские группы и с той или иной степенью эффективности интегрировали бизнес приобретенных банков в рамках этих групп. Необходимо отметить, что банки осуществляющие поглощения, достигают одной из поставленных целей, т.е. способны увеличивать суммарные активы быстрее конкурентов. Однако для того, чтобы поглощения были признаны эффективными, необходим так называемый «синергический эффект». А это не что иное, как превышение темпов роста доходов над темпами роста активов при очень позитивной динамике в целом.

Согласно теории синергизма банк, образовавшийся в результате слияния или поглощения, может использовать широкий спектр преимуществ, которые возникают вследствие объединения ресурсов сливающихся банков, а именно - стремится добиться экономии на масштабах, снижения административных, маркетинговых и прочих затрат за счет централизации функций, расширения продуктового ряда, увеличение доли рынка, географической диверсификации своего бизнеса, повышения эффективности управления и прочих выгод.

Литература

1. Горелая Н.В. Зарубежный опыт моделирования эффективности банковских слияний // Деньги и кредит. 2006. №8. С.35-41.
2. Каурова Н.Н., О.В. Лякина Слияния и поглощения кредитных организаций в современной России [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/credit/2006_4_article.htm
3. Рогальский К.Г. Модели банковских слияний и поглощений. //Современные аспекты экономики, февраль 2005г. – СПб.: СПбГУЭиФ
4. www.ma-journal.ru
5. www.mergers.ru

СЕКЦИЯ 6. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

СОБСТВЕННОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ТИПЫ И ФОРМЫ, РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЕ И ПРИВАТИЗАЦИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Базиков А.А.

Орловский государственный институт экономики и торговли

В статье рассматривается ряд актуальных аспектов собственности, раскрывающих её сущность, типы и формы, разгосударствление и приватизацию (экономические интересы). Все эти аспекты излагаются обособленно и во взаимосвязи, причем определяющая роль среди них отводится содержательной сущности собственности, как одной из важных экономических категорий.

Сущность собственности в экономической литературе, в том числе и учебной, рассматривается, как правило, в трех проявлениях: социальном, экономическом и правовом. Это вполне справедливо. Хотя следует заметить, что разграничение в этих проявлениях не всегда прослеживается достаточно четко. Между тем это очень важно для раскрытия вопросов касающихся как теории, так и практики рыночной экономики.

Собственность, в нашем понимании, существует как естественная (природная) присущая большей части живых существ, в т.ч. и человеку. Так, птицы имеют свои гнезда, животные – места обитания, рыба – нерестилища и т. д. Человек тоже по природе своей – собственник. Понаблюдайте, например, за 8-10 месячными детьми. Когда такой ребенок играет со своими игрушками, один он совершенно спокоен. При появлении другого ребенка тут же проявляется – мое, собственное. Он чаще всего желает играть именно той игрушкой, которая в руках у другого ребенка.

В определении социально-экономической сущности собственности мнение экономистов неоднозначно. Речь идет, прежде всего, о собственности на средства производства. Согласно марксистской теории она выражается в отношениях людей по поводу присвоения (отчуждения) средств производства и создаваемых с их помощью в процессе труда материальных благ, причем с учетом их распределения, обмена и потребления. В этом определении очевидным является тесное взаимодействие социальной и экономической сторон собственности. Однако их разграничение тоже немаловажно.

Социальный аспект собственности – свидетельство принадлежности, прежде всего, средств производства определенным слоям населения, например, предпринимателям. Но суть не только в этом. Важно, чтобы это признавалось другими слоями общества. В этом смысле социальная сторона собственности принимает общественную форму.

Собственность в социальном смысле, по мнению марксистов, следует рассматривать как примат в ее содержании вообще. Выражая отношения между людьми, собственность предопределяет не только производство, но и распределение, обмен и потребление материальных благ.

По мнению западных экономистов, собственность следует рассматривать как отношение человека к вещи. В такой трактовке социальный аспект собственности практически не берется во внимание, хотя вряд ли кто-либо будет оспаривать, например, такой факт: не равноценность владения собственным грузовиком и собственным заводом. Здесь, однако, наряду с социальной, просматривается и экономическая сторона собственности. Последнее характеризуется не только этим, но, например, и тем, кто и каким количеством владеет, сколько отчуждено в пользу того или иного члена общества, группы или коллектива, что, как нам представляется не маловажно в экономической оценке собственности. Главное здесь – эффективность использования средств и ресурсов. Результат такого использования может быть как количественный, так и качественный. Например, хотя бы в том, что недостаточно произвести определенное количество материальных благ, важно чтобы они были реализованы с учетом получения производителями доходов и потреблены.

Экономический аспект собственности может раскрываться с учетом ее локального и более общего значения. В первом случае имеется в виду результативность пользования собственностью отдельным субъектом хозяйствования. Во втором – результат должен оцениваться, например, на уровне национальной экономики. При этом результативность многочисленных субъектов хозяйствования предопределяет конечный результат экономики в целом. Отсюда, весьма актуальным является создание благоприятных экономических условий для хозяйствующих субъектов.

Рассматривая социально-экономические аспекты собственности нельзя забывать об их правовой стороне. Как свидетельствуют источники, первоначально в разработку теории прав собственности большой вклад внесли американские ученые Р. Коуз и А. Алчан. Участвовали в дальнейшей разработке этой теории также И. Барцель, Г. Беккер, Д. Норт, Р. Познер и др.

Определяющими в правах собственности являются несколько составляющих. Это касается, прежде всего, владения, пользования и распоряжения собственностью. Право владения – это исключительное право физического контроля над благами. Право пользования означает применение полезных свойств, благ для достижения поставленной цели. Кто и как будет обеспечивать использование благ – в этом смысл права распоряжения.

Важными также являются следующие права:

- а) обладание доходами от использования благ;
- б) отчуждение, изменение, потребление или уничтожение благ;
- в) защита от экспроприации благ и возможного вреда от внешней среды;
- г) передача прав по наследству;
- д) бессрочное обладание благами;
- е) запрет на вред внешней среды при использовании благ;
- ж) возможность взыскания блага в уплату долга;
- з) восстановление нарушенных правомочий в связи с возникновением каких-либо непредвиденных обстоятельств.

В экономической литературе, особенно учебной, имеет место следующее: во-первых, смешение типов, видов и форм собственности, во-вторых, подмена одного другим. Для практики хозяйствования такое отношение к понятийному аппарату, в принципе, не имеет особого значения. Для экономической теории, как и для права, это отнюдь не безразлично. Если же вопрос рассматривать по существу, то и практика должна все в большей мере обогащаться научным содержанием.

Типы и виды собственности, видимо, следует рассматривать в одном и том же значении. Формы собственности – это их проявления.

С этой точки зрения типами собственности являются: индивидуальный, групповой, коллективной и общественный. Исторический опыт свидетельствует, что типы (виды) собственности являются наиболее стабильными экономическими понятиями. Формы собственности динамичны в своем развитии, особенно это касается структуры (соотношения) различных

форм собственности. Например, в свое время, в СССР, преобладающими были две формы собственности: общенародная (государственная) и кооперативно-колхозная. В настоящее время ситуация резко изменилась в пользу разнообразия форм собственности.

Так, индивидуальный тип собственности представлен в двух формах: личной и частной. Первая из них – собственность на предметы потребления. Их предназначение – удовлетворять многочисленные потребности людей. Индивидуальная частная собственность – собственность на средства производства. Ее использование приносит владельцам определенный доход.

Групповая собственность представлена небольшими предпринимательскими группами (3-7 человек). Они существуют в виде партнерства, мелких кооперативов и товариществ. Групповой тип собственности, видимо, можно рассматривать как разновидность коллективного типа. Базовой основой последнего являются предприятия различных форм коллективно-долевой собственности.

Коллективный тип собственности может быть охарактеризован с весьма широких позиций как количественно, так и качественно. Рыночная экономика в этом отношении предоставляет, можно сказать, широкие возможности.

Общественный тип собственности реализуется через государственную и муниципальную формы собственности. Первая из них формируется за счет многочисленных государственных предприятий, учреждений и организаций. Их основная задача – производство и реализация материальных благ и услуг, обеспечивающих удовлетворение общественных потребностей, например, в области образования, здравоохранения, социального обеспечения и т.п. Значительным является и число в российской экономике предприятий, производящих разнообразную продукцию, а также продукцию оборонного назначения.

Муниципальная собственность – это собственность городских властей, других населенных пунктов. Используя эту собственность, городская и районная власть создают соответствующие материальные и социально-экономические условия для проживания населения и нормальной деятельности, находящихся на данной территории различных предприятий, учреждений и организаций. Схематически о сказанном смотри на рисунке 1. Гражданский Кодекс РФ выделяет следующие формы собственности: государственную (в том числе федеральную и субъектов федерации), муниципальную, общественных объединений (организаций), частную, прочие (включая смешанную собственность) [1].

Рассмотренные в статье формы собственности, существуя обособленно, в тоже время, не могут быть изолированными друг от друга. Переплетение и взаимодействие форм собственности может быть самое различное. Например, акционерная собственность, являясь разновидностью коллективной собственности, может предполагать частное владение какими-либо объектами в рамках этой собственности. Ее представители – субъекты хозяйствования, как правило, сотрудничают друг с другом на договорной или контрактной основе.

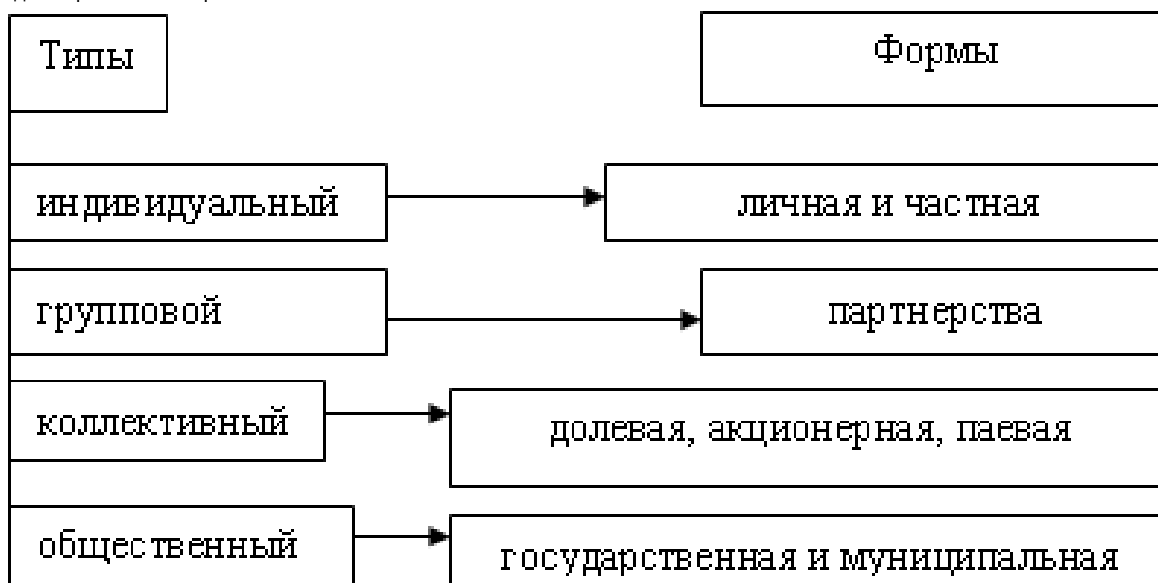


Рис. 1. Структурные проявления собственности

Существование различных форм собственности отнюдь не тривиальный вопрос. Он затрагивает глубинные основы существования того или иного общества. Жизнедеятельность людей тоже во многом зависит от приоритетности в экономике соответствующей формы собственности. Таковой, например, в странах с рыночной экономикой является частная собственность: индивидуальная, коллективная или корпоративная. Эти формы собственности, как считают многие экономисты, отечественные и зарубежные, являются наиболее лучшей материальной предпосылкой для эффективной работы организаций и фирм. Надо сказать, что опыт их хозяйствования, особенно в развитых странах, где соблюдается цивилизованный рыночный порядок, подтверждает это.

На сотрудничество различных форм собственности часто влияют отраслевые особенности. Например, в сельском хозяйстве России уживаются мелкие крестьянские (фермерские) хозяйства и крупные сельскохозяйственные предприятия: кооперативы, товарищества и государственные организации. Плюрализм форм собственности в этой сфере экономики положительно сказывается на складывающихся в процессе производственной деятельности рыночных, экономических отношениях. Выбор той или иной формы собственности, там, где обеспечивается реальный демократизм в экономике, создает благоприятные условия для эффективной и результативной работы каждого из субъектов собственности.

Разнообразие типов (видов) и форм собственности во многом обусловлено процессами разгосударствления и приватизации собственности. В России они активно стали, осуществляется с начала 90-х годов XX века. Разгосударствление и приватизация существенно трансформируют и сложившиеся экономические отношения в обществе. Они их разнообразят и усложняют, значительно влияя на экономическое развитие страны. Под воздействием разгосударствления и приватизации изменяется социальная структура общества. Появляются такие слои населения, как богатые и бедные, так называемый средний класс и предприниматели, олигархи и коммерсанты, банкиры, финансовые магнаты и т.п. Эти субъекты рыночной экономики и принадлежащие им объекты собственности формируют принципиально новую структуру экономических отношений.

Разгосударствление и приватизацию следует рассматривать с двух точек зрения - как экономические категории и как определенные социальные экономические процессы. В частности, разгосударствление как экономическая категория находит отражение в трансформации экономических отношений по поводу собственности на средства производства абсолютно касающихся исключительно государства в различные демократические формы их присвоения. В связи с этим появляются новые субъекты собственности и экономические отношения, рождаемые этими собственниками. При этом конкретные экономические отношения складываются как внутри субъектов собственности, так и между ними. Они не остаются неизменными, ибо структура собственности субъектов весьма динамична, что находит отражение в приоритетах той или иной ее формы.

Приватизация по своей сути есть не что иное, как присвоение субъектами благ и услуг в виде различных частных форм собственности. Эти частные формы присвоения могут быть индивидуальными, групповыми, и коллективно-долевыми. Все они неоднозначны и отличаются количественно и качественно. Количественно в том смысле, что каждая из форм собственности не является одинаковой, как и численность субъектов. Качественно приватизированная собственность весьма разнообразна, и это зависит от того, какие присвоены средства производства и природные ресурсы, другие общественно значимые блага.

Разгосударствление как процесс представляет собой постепенную утрату во владении, пользовании и распоряжении государственной собственности. Данный процесс приводит к снижению доли государственного сектора в рыночной экономике. В связи с этим возникают новые организационно-правовые структуры с частными и частно-долевыми формами собственности. Они, в свою очередь, способствуют формированию многоукладной рыночной экономики, с конкурентной средой усиливающей состязательность между субъектами хозяйствования. Поэтому разгосударствление как процесс активизирует поступательное развитие экономики, обеспечивая её экономический рост.

Приватизация как процесс - это последовательная трансформация в частную собственность ее общественных форм. В частности, в России - государственный и кооперативно-колхозный.

В связи с этим возникает доля частного сектора в рыночной экономике. Он наполняется субъектами хозяйствования с различными формами частной собственности. Их конкурентоспособность на рынках не одинакова, что заставляет каждого из них наращивать экономические возможности. Это, естественно, позитивно сказывается на экономике и соответственно на экономическом росте.

Как видим, разгосударствление и приватизация имеют неоднозначный смысл. Вместе с тем они связаны между собой, точнее приватизация - один из результатов разгосударствления собственности. Она осуществляется, как правило, на законодательной основе, в России, в частности, в процессе реформирования экономики. При этом может происходить и обратный процесс - деприватизация, т.е. передача ранее приватизированных объектов снова во владение государства. Происходит это в случаях, когда целевые задачи приватизации того или иного объекта не обеспечиваются.

Разгосударствление собственности может осуществляться и другими путями, например - развитием в стране предпринимательства. В этом случае не всегда требуется трансформация государственной собственности в ту или иную форму частной собственности. Узаконенная предпринимательская деятельность, как правило, организуется на принципах характерных черт присущих частной собственности. Это приводит к расширению частного сектора экономики и соответственно к сужению государственного сектора. Одновременно усиливаются экономические позиции приватизированных субъектов хозяйствования, а также конкуренция между ними.

Активно способствует разгосударствлению собственности либерализация экономики.¹ Речь идет о расширении сферы приложения капитала в тех её секторах, где преобладала монополия государства. Касается это и рынков сбыта товаров и услуг. Либерализации экономики расширяет рамки предпринимательской деятельности в направлениях производственного, коммерческого и финансового предпринимательства.

Примечательным для разгосударствления собственности являются смешанные её формы. Одной из таких распространенных форм является - акционирование создаваемых хозяйствующих субъектов. Тенденция здесь такова - государство участвует по сути дела в предпринимательской деятельности, когда необходимо реализовать новые достаточно крупные объекты в той или иной области экономики. На этих же принципах государство участвует в работе хозяйствующих субъектов, производящих продукцию и услуги общественной значимости. В России примером тому служит реформирование естественных монополий РАО ЕЭС и "Российские железные дороги".

Подводя итог изложенному, отметим, что разгосударствление собственности — не самоцель. Задача состоит в том, чтобы повысить эффективность функционирования экономики как на микро- так и на макроэкономическом уровнях, улучшить качество производимой продукции и оказываемых услуг, насытить ими более полно рынок, снизить уровень монополизации экономики. Все это не происходит в, одночасье. Решение поставленной задачи достигается постепенно и отнюдь не без противоречий, которые неизбежно возникают в процессах разгосударствления и приватизации собственности в рыночных условиях, в которых они протекают.

Разгосударствление приватизации собственности - объективная необходимость функционирования рыночной экономики. Но она реализуется субъективной деятельностью людей, а в ней, как и во всяком новом мероприятии, особенно в таком крупномасштабном для страны, неизбежны не предусмотренные ошибки и просчеты. Для их устранения не всегда достаточно кратковременного периода. Мировой опыт подтверждает, что разгосударствление и приватизация собственности — это не очередная компания в экономике, а долговременный, непрерывно осуществляемый и в тоже время совершенствующийся механизм рыночных преобразований, направленных на поступательное развитие экономики.

Отношение собственности, складывающиеся в обществе, как было показано выше, довольно сложны и многогранны. Обусловлено это, помимо всего прочего, и различными уровнями хозяйствования и экономическими интересами субъектов, осуществляющих это хозяйствование. Их несколько, но как свидетельствует практика, среди них можно выделить основные. Судя по западной рыночной экономике, их три: государственный, на уровне фирм и на уровне домохозяйств. Первые два уровня широко представлены в российской экономике. Относительно третьего уровня отечественные экономисты, как правило, не распространяются. На то, видимо, есть свои причины. И одна из них, как нам думается, все еще слабая индустрия потребления. Хотя его размеры имеют тенденцию роста в тех слоях населения, где происходит увеличение доходов.

Адекватным уровнем хозяйствования в наших условиях, видимо, следует считать семью. Ее возможности и экономические интересы, конечно, значительно ограничены в сравнении с домохозяйствами на Западе. Это можно объяснить в первую очередь низкими доходами основной массы населения страны (в частности, на начало 2008 года по официальным данным каждый пятый россиянин имел доход ниже прожиточного минимума). Тем не менее, хозяйствовать в семье нужно умеючи. Речь идет, например, о распоряжении получаемыми доходами. Можно их использовать полностью на текущее потребление, но можно часть из них сберегать в целях дальнейшего улучшения удовлетворения своих потребностей, а может быть превращать их в ценные бумаги, например, акции или облигации. Получаемый от них дополнительный доход естественно

будет расширять возможности потребления и на этой основе укрепление личной и частной собственности, а следовательно и личного экономического интереса.

Экономическая деятельность семьи - это не только удовлетворение потребностей ее членов. Через этот уровень реализуются их побудительные мотивы, экономические интересы и стимулы, а это уже связано с хозяйственной жизнедеятельностью каждого человека. Так, на предприятиях с частной собственностью приоритетным чаще всего является частный экономический интерес собственника. Производственная деятельность на таком предприятии полностью подчинена воле, условиям и требованиям его владельца. Экономические интересы людей работающих на таком предприятии, конечно же, зависят от всех этих требований и условий, порой может быть не устраивающих многих из них.

Уровень хозяйствования, основанный на коллективном типе собственности, формирует несколько иные побудительные мотивы людей. Последние, кстати, порождены соответствующими экономическими интересами. В акционерном обществе, например, личный экономический интерес имеет как бы тройное значение. Во-первых, каждый работающий заинтересован в выплате ему нормальной заработной платы. Во-вторых, как акционера его побуждает к выполнению своих обязанностей по работе на должном уровне качества материальный интерес, что позволяет получать доход в виде дивидендов. В-третьих, каждому работнику акционерного общества не должно быть безразлично состояние дел на предприятии (его производственные возможности, выпускаемая продукция и т.п.). Через это происходит смычка личного экономического интереса каждого с экономическим интересом всего коллектива.

Уровни хозяйствования и отношения собственности во многом определяют эффективную или недостаточно эффективную работу предприятий. От этого, в конечном счете, зависит состояние всей экономики. Мнение экономистов относительно сказанного неоднозначно. Большинство, однако, отдадут предпочтение рыночным методам хозяйствования, адекватно относятся и к частной собственности. Практика же порой подтверждает несколько иную позицию. Обусловлено это чаще всего спецификой процесса труда. Например, индивидуальная трудовая деятельность неплохо проявляет себя в торговле, оказании многих видов услуг (ремонт обуви, бытовой техники, теле-, радиоаппаратуры и т.п.), при ремонте жилья и др. Эффективно также работают многие товарищества и общества с ограниченной ответственностью, особенно в условиях, когда не требуется чрезмерная сложность и громоздкое оборудование для выполнения соответствующих работ. Известными во всем мире являются многие сотни эффективно функционирующих фирм и компаний, основанных как на частном, так и акционерном капитале. Вместе с тем во многих странах успешно работают в условиях государственного сектора железные дороги, электростанции, связь, угледобывающие, металлургические и оборонные предприятия, что свидетельствует о реально существующем экономическом интересе государственной собственности.

Из сказанного, таким образом, следует, что с одной стороны существует многовариантность экономических взаимосвязей различных уровней хозяйствования и форм собственности, с другой – неоднозначная, результативная деятельность вовлеченных в эти взаимосвязи предприятий, порождающая различные виды экономических интересов.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ - Часть 1 (принят ГД ФС РФ 21.10.1994, ред. от 17.07.2009, с изм. от 18.07.2009) – Ст. 212

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ РФ

Киселевич Ю.В., *НОУ ВПО Тульский институт управления и бизнеса*

Выявлены особенности зарубежного опыта применения технологических инноваций в коммерческих банках. Исследованы возможности использования технологических инноваций в деятельности банка; выявлены проблемы внедрения технологических инноваций в коммерческих банках Российской Федерации и предложены возможные пути их решения;

Процессы глобализации мировой экономики приводят к изменениям мировой финансовой системы. Одним из важнейших элементов этих изменений можно считать технологические инновации. Глобализация в банковской сфере вызвана не только приходом на российский рынок иностранных банков, но и открытием филиалов московских банков в регионах, становлением крупных региональных банков, процессами укрупнения, слияния, поглощения. В последние годы финансовая сфера становится более комплексной и универсальной за счет появления новых форм обслуживания и новых функций. Технологические инновации создают неограниченные возможности для широкого спектра предоставления банковских услуг корпоративным и частным клиентам.

Сфера технологических инноваций является предметом исследований и разработок, проводимых различными специалистами – в основном по телекоммуникациям, банковским информационным системам и информационным технологиям различного характера. Потребность в таких разработках ощущается практически в любом коммерческом банке и затрагивает профессиональную деятельность многих банковских специалистов.

Банковская инновация – это система различных нововведений в любой сфере функционирования банка, приводящих к увеличению конкурентных преимуществ, которые могут проявляться в расширении клиентской базы, увеличении доли рынка, сокращении издержек, а также обеспечении устойчивости банка. В настоящее время коммерческие банки, на наш взгляд, могут добиться конкурентных преимуществ на рынке, в том числе посредством инноваций. Постоянные улучшения и нововведения дают возможность банкам добиться высокого уровня сервиса и повышать его с течением времени.

Коммерческий банк, достигнув конкурентных преимуществ, может сохранить их только с помощью постоянных улучшений. Прочные взаимосвязи с клиентами и надежность каналов предоставления услуг дадут возможность банкам удерживать позиции на рынке достаточно длительное время. Однако по прошествии определенного периода времени конкуренты найдут пути обхода этих преимуществ на основе использования своих инноваций; либо создадут лучшие или более дешевые способы оказания услуг.

Основная роль инноваций при наличии конкуренции на рынке заключается в том, чтобы обеспечить коммерческим банкам, осуществляющим инновационную деятельность, технологическое доминирование на рынке. Успех в условиях конкуренции зависит, в первую очередь, от видения и понимания руководством банка выбранной и реализуемой стратегии на

основе сформированных конкурентных преимуществ. Из этого следует вывод, что банкам необходимо повышать свою конкурентоспособность на рынке путем использования инноваций.

Процесс внедрения инноваций должен быть направлен на обеспечение быстрого развития и обновления услуг, освоение новых способов повышения качества сервиса, организации и планирования внутрибанковских процессов. Подобное обновление в дальнейшем обеспечит повышение лояльности клиентов, снижение затрат труда и повышение эффективности деятельности банка в целом. Европейские банки лидируют по показателю расходов на технологические инновации и планируют увеличить их в перспективе до 2010 года. Наиболее активно они будут инвестировать в увеличение эффективности операционной деятельности, оптимизацию взаимодействия с клиентами и повышение уровня интеграции приложений.

Под технологической инновацией в банковской сфере понимают создание новых банковских продуктов, а также совершенствование уже существующих банковских продуктов с использованием современных информационных технологий, использование в банках современного технологического оборудования в целях повышения эффективности и конкурентоспособности оказываемых услуг, изменение технологии обслуживания клиентов банка.

Генезис банковских инноваций свидетельствует о том, что технологические инновации открывают доступ к конкурентным преимуществам коммерческих банков и способствуют развитию современной банковской системы. Коммерческие банки в отличие от других организаций являются достаточно консервативными. Технологические инновации не всегда приводят к увеличению их прибыли, соответственно в банковской сфере имеется определенная специфика.

Во-первых, технологические банковские инновации являются в большинстве случаев внешними для банка, поскольку возникают преимущественно в других отраслях экономики, таких как электроника или телекоммуникации.

Во-вторых, технологические инновации, которые разрабатываются банком самостоятельно, как правило, связаны с изменением внутрибанковской структуры и внедрением новых банковских продуктов.

В-третьих, если при внедрении технологических инноваций в деятельность организаций прежде всего учитывается величина затрат на НИОКР, то в случае с банками в основном имеет место оценка затрат на покупку уже имеющихся на рынке технологий.

Таким образом, следует уточнить, что коммерческие банки вынуждены обеспечивать своим клиентам существующий на рынке уровень информационных технологий и продуктов. Одновременно с этим конкуренция развивается и в сфере создания принципиально новых кредитных организаций, таких как полностью виртуальные банки, которые зачастую предлагают своим клиентам более интересные продукты и услуги, чем традиционные банки.

Кроме того, активно развивается процесс появления на банковском рынке новых продуктов и технологий, что в первую очередь связано с необходимостью поиска банками новых клиентов.

На рынке банковских услуг существует жесткая конкуренция между российскими и иностранными коммерческими банками за крупных и выгодных клиентов. Для привлечения перспективных клиентов банки готовы инвестировать ресурсы в новые технологии, которые позволят в дальнейшем предложить корпоративным и частным клиентам более качественные и удобные банковские услуги. В настоящее время европейские банки считаются примером успешной реализации инновационных проектов, например, в области развития инфраструктуры. Таким образом, опыт европейских банков в сфере внедрения технологических инноваций может быть использован в процессе дальнейшего развития банковской системы Российской Федерации.

По данным CNews Analytics доля Российской Федерации в мировом потреблении технологических инноваций в 2007-2008 годах практически не менялась и составляла около 1,7%.

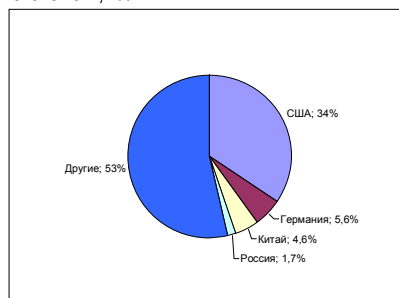


Рис.2. Доля стран в потреблении технологических инноваций, 2008
Источник: Исследования CNews Analytics, 2009 [1]

Из данных рисунка 2 видно, что доля Китая возросла в 2008 году с 3,6% до 4,6%, доля Германии существенно не изменилась и составила 5,6%, доля США сократилась с 36,16% до 34%.

По оценкам исследовательской компании Pierre Audoin Consultants (PAC) в 2008 году общий объем затрат на технологические инновации в странах Центральной и Восточной Европе достиг примерно 19,7 миллиарда долларов США.

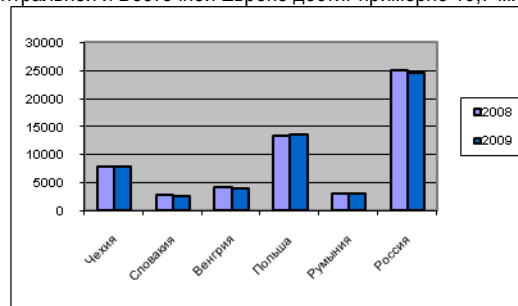


Рис. 3. Объем затрат на технологические инновации в странах Центральной и Восточной Европы (2008 - 2009 гг.), млн. долл. США

Источник: Исследования Gartner Group, 2009[2]

Из данных рисунка 3 видно, что первое место среди стран Центральной и Восточной Европы по объему затрат на технологические инновации занимает Российская Федерация, на втором месте Польша, на третьем Чехия. Однако, необходимо подчеркнуть тот факт, что при сравнении с банками Западной Европы коммерческие банки Российской Федерации имеют существенное отставание.

Статистические данные показывают четкую динамику роста использования и внедрения технологических инноваций в европейских коммерческих банках. Указанная тенденция свидетельствует о том, что при выходе на российский рынок западноевропейские банки будут иметь значительное конкурентное преимущество перед российскими, если те вовремя не поймут всю значимость технологических инноваций для сохранения завоеванной доли рынка.

В настоящее время степень использования в деятельности технологических инноваций свидетельствует о надежности и финансовой стабильности коммерческого банка, является определенным имиджевым фактором. Коммерческим банкам необходимо понимать стратегическую важность технологических инноваций в контексте долгосрочной перспективы развития своей деятельности. Технологические инновации позволяют решать поставленные задачи, повышая одновременно объем и эффективность оказываемых услуг, а также стоимость акций самого банка.

Эффективно действующим банкам для поддержания своей конкурентоспособности и в целях предложения клиентам полного спектра услуг необходимо провести реинжиниринг банковской деятельности. Помимо этого, предлагать клиентам следующие каналы предоставления услуг, составляющих в совокупности сбалансированную систему распространения: традиционные каналы - филиалы (отделения) банков и персонал банка; почта - предложение услуг через "бумажную" почту (direct mail); технические каналы (терминалы самообслуживания: банкоматы, торговые терминалы, мультимедийные терминалы); телекоммуникации - телефон, телекс, факс; электронные каналы - частные компьютерные сети, Интернет.

Все каналы дистанционного банковского обслуживания являются следствием реинжиниринга банковской деятельности и внедрения технологических инноваций. Наибольший интерес представляют электронные каналы, поскольку их влияние на банковскую деятельность еще не до конца изучено, и значительная часть современных перемен обусловлена именно использованием Интернета.

По данным исследования CNews Analytics в России в 2008 году систему Банк-Клиент использовало 94% коммерческих банков, входящих в ТОП-50 по размеру активов, систему Интернет-банкинга – 72%, систему Телефон-банкинга -26%. По данным опроса CNews Analytics, системы дистанционного банковского обслуживания в настоящее время имеют около 90% всех российских коммерческих банков.

Важным моментом в области технологических инноваций является возможность удаленного управления банковским счетом, что значительно снижает важность широкой сети банковских отделений. Для обслуживания клиентов требуются меньшие затраты и меньший объем инвестиций. Системы дистанционного обслуживания, разработанные специализированной компанией, экономичнее и удобнее, чем традиционные методы обслуживания. Помимо ряда преимуществ, важных для клиентов банка (экономия времени, удобство проведения расчетов, точность и контроль операций), они улучшают экономическую эффективность работы банка, обеспечивая ему финансовую выгоду.

Проведение банковских транзакций через телефонные центры обслуживания и Интернет оказываются более выгодными как клиентам, так и самим банкам. Тем не менее, влияние технологических инноваций на банковскую сферу не столь однозначно. По данным The Boston Consulting Group:

- переговоры с клиентами, проведенные в офисе, оказались в пять раз более успешными, чем по телефону (итальянский банк). В Российской банковской практике периодически встречается совмещение Телефон-банкинга и call-центра, что приводит к неудобству для клиентов, поскольку для получения любой справочной информации (в том числе по продуктам банка, а не счетам клиента), необходимо введение большого объема идентификационных данных клиента;
- экономия за счет использования банкоматов вместо кассиров компенсируется за счет более частого их использования: клиенты пользуются банкоматом в 2-2,5 раза чаще (исследования в Испании/Португалии);
- все каналы распространения должны управляться совместно в едином комплексе: крупный банк из США снизил издержки на 20% путем модификации системы филиалов и координации их с банкоматами, телефонными центрами и онлайн-сервисами.

В настоящее время коммерческие банки используют реинжиниринг банковской деятельности с помощью технологических инноваций, как в процессе обслуживания клиентов, так и при осуществлении внутрибанковских операций. В частности, банки применяют технологические инновации при проведении платежей клиентов, электронном предъявлении счетов, депозитных, кредитных операциях, операциях с ценными бумагами и валютой. Применительно к бэк-офису банков основной сферой внедрения технологических инноваций является построение CRM-систем и баз данных.

В будущем прогнозируется конкуренция финансовых институтов на более широком уровне: относительная легкость добавления новых услуг при работе с клиентом через медиа-каналы и необходимость повышения клиентской лояльности как основной способ увеличения объемов продаж будут этому способствовать. Поэтому реинжиниринг банковской деятельности с помощью технологических инноваций является неотъемлемым фактором повышения конкурентоспособности коммерческих банков.

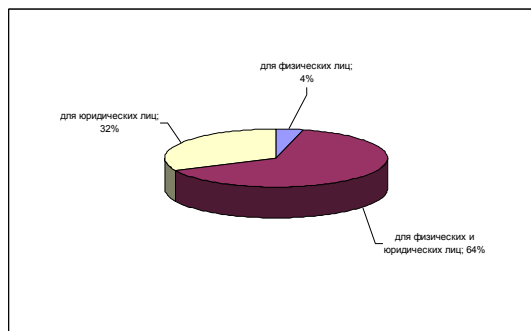


Рис. 4. Клиентская направленность систем дистанционного банковского обслуживания в российских коммерческих банках, 2009[2]

Из данных рисунка 4 видно, что свои услуги только для юридических лиц предоставляют 32% от их общего числа банков (в 2003 году — 66%); услуги только для физических лиц - 4% (в 2003 году - 11%) и 64% банков предоставляют услуги для обеих категорий клиентов (в 2003 году — 23%).

Расширение функций мобильной связи представляет собой важное направление в области совершенствования обслуживания клиентов. С точки зрения банка основным эффектом от внедрения услуг мобильного банкинга является рост числа клиентов банка и возможность предложения банковских продуктов и повышения лояльности клиентов при помощи SMS-сообщений.

В настоящее время многие российские банки начинают внедрять услуги мобильного банкинга. По прогнозам компании PwC, Россия является одной из самых динамично развивающихся стран Европы в области внедрения мобильного банкинга.

По данным MForum Analytics, оборот российского рынка Интернет – банкинга и мобильного банкинга в 2008 году составил 20,4 миллиардов рублей. Прирост оборота рынка относительно 2007 года составил 54%.

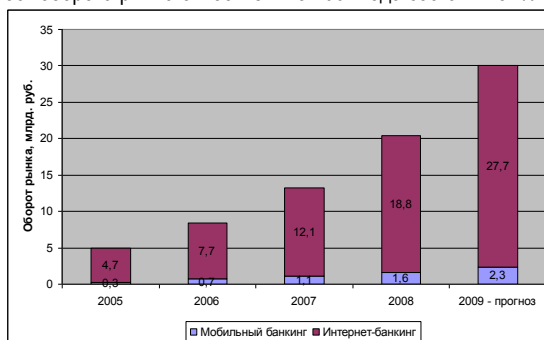


Рис.5. Оборот рынка Интернет-банкинга и Мобильного банкинга в РФ
Источник: Исследование MForum Analytics, 2009[2]

Как видно из рисунка 5, прогнозный рост оборота Интернет-банкинга в 2009 году ожидается на уровне 47%, Мобильного банкинга на уровне 44%.

Реинжиниринг банковской деятельности с помощью внедрения таких технологических инноваций как Интернет-банкинг и Телефон-банкинг имеет ряд преимуществ, как для самих банков, так и для клиентов. Соответственно, потенциальные клиенты при выборе обслуживающего банка будут руководствоваться и наличием возможности удаленного доступа к банковским услугам с помощью Интернета и телефона (стационарного или мобильного). Отсутствие в коммерческом банке подобных услуг может привести к потере уже имеющихся клиентов и утрате конкурентных преимуществ на рынке.

Российская финансовая сфера занимает по отношению к таким технологическим инновациям, как call-центры и CRM-системы, консервативную позицию. Аутсорсинг услуг операторских центров в банках носит пока ограниченный характер, но в ближайшие годы эксперты прогнозируют существенное изменение сложившейся ситуации. Проектов по внедрению собственных центров обработки вызовов, объединенных с CRM-системой, в коммерческих банках недостаточно, а те, что существуют, не всегда успешны. Тем не менее, крупные банки, заинтересованные в повышении своей конкурентоспособности, производят реинжиниринг своих внутрибанковских процессов.

Культура взаимодействия с клиентами в российских банках только начинает формироваться и, несмотря на низкую распространенность CRM-систем в российской банковской сфере, интерес к ним уже достаточно высок и будет усиливаться в дальнейшем.

Экономический эффект от реинжиниринга банковской деятельности с помощью внедрения CRM-системы можно оценить как:

- увеличение количества клиентов, обслуживаемых одним менеджером;
- снижение потерь клиентов из-за несвоевременной передачи информации и невозможности дозвониться до банка;
- возможность отсеивания «ненужных» клиентов банка с целью снижения потерь от оказания услуг клиентам, некорректно выполнявшим условия предыдущих договоров и не отвечающим критериям клиентской политики банка;
- увеличение количества повторных продаж и, следовательно, повышение прибыли, извлекаемой из работы с каждым клиентом.

Успешно разработанная и внедренная CRM-система позволяет банку: собрать информацию о каждом клиенте; определить целевых клиентов; разработать персональный пакет продуктов и услуг для каждого клиента; увеличить эффективность работы сотрудников; обеспечить более оперативные действия по ответам на запросы клиентов; своевременно реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Необходимо отметить, что система CRM внедряется в первую очередь в целях повышения конкурентоспособности банка на рынке, поскольку содержит полную информацию о взаимоотношениях с клиентами банка и способствует повышению лояльности клиентов.

В настоящее время все больше российских банков внедряет в свою практическую деятельность технологические инновации. Необходимость внедрения инноваций вызвана, прежде всего, возрастающим уровнем конкуренции в сфере банковских услуг. Для поддержания достигнутых позиций на рынке банкам необходимо предлагать уровень услуг, соответствующий современным требованиям как имеющихся, так и потенциальных клиентов.

Банковская сфера представляет собой разновидность деятельности, основной производственный процесс которой заключается в обработке информации. Любая автоматизированная банковская система для банка является основным средством производства. Вложения в средства производства и их постоянная модернизация являются ключевым фактором конкурентоспособности в банковской сфере.

При текущей ситуации на рынке для сохранения конкурентных преимуществ коммерческим банкам необходимо иметь возможность предоставить клиентам полный перечень услуг при помощи различных каналов доступа. Наличие какого-либо одного канала не гарантирует достаточного прироста клиентской базы.

Можно выделить и рассмотреть 8 групп проблем, с которыми коммерческие банки сталкиваются при внедрении в свою практическую деятельность технологических инноваций: финансовые, технические, психологические, стратегические, проблемы конфиденциальности и защиты информации; низкая степень использования аутсорсинга; - усиление банковских рисков; высокий уровень конкуренции.

Мировой финансовый кризис оказал существенное влияние на процесс внедрения технологических инноваций в российских коммерческих банках. В последний год коммерческие банки столкнулись с необходимостью сокращения расходов, как краткосрочного (для обеспечения ликвидности), так и долгосрочного характера. Таким образом, в создавшихся условиях клиентская база становится основным ресурсом банка, соответственно, задача по сохранению клиентской базы является приоритетной.

В условиях сокращения общего количества персонала перед банками стоит задача по увеличению эффективности, в частности путем автоматизации бизнес-процессов. Основными направлениями повышения эффективности являются расширение использования экономичных каналов взаимодействия с клиентами (SMS-банкинг, call-центры, дистанционное банковское обслуживание и офисы самообслуживания) и передача на аутсорсинг непрофильных внутрибанковских систем.

Перспективы коммерческих банков на российском рынке все больше определяются успешным внедрением и использованием технологических инноваций. Конкуренция иностранных банков на рынке банковских услуг проявляется достаточно явно. Особенно с постепенно продолжающимся приходом банков с иностранным капиталом на российский рынок: Эйч-эс-би-си Банк, Барклайс Банк и другие.

Конкуренция в российской банковской сфере ведется не на уровне самих услуг, поскольку их набор приблизительно одинаков, а на уровне дополнительного сервиса, который банк может предоставить своим клиентам. Технологические инновации дают возможность коммерческим банкам значительно модернизировать характер и пути взаимодействия клиента с банком.

Внедрение технологических инноваций в банковскую сферу является перспективным по целому ряду причин:

1. Повышение эффективности банковской деятельности;
2. Увеличение спроса на решения по максимально быстрому и качественному обслуживанию частных клиентов;
3. Снижение банковских издержек;
4. Расширение географического охвата бизнеса.

Для успешного внедрения технологических инноваций коммерческим банкам необходимо усилить внимание к проблемам, возникающим в связи с повышением уровня определенных видов риска, а регулирующим органам выработать принципы банковского надзора, учитывающие специфику электронных банковских услуг.

Основными тенденциями, возникающими в банковской сфере Российской Федерации под влиянием технологических инноваций, являются: стандартизация предлагаемого клиентам сервиса, формирование новых сфер приложения банковского капитала, расширение доступа к наиболее перспективным клиентам, совершенствование методов систематического анализа данных.

Выделим следующие основные направления повышения конкурентоспособности банковской сферы Российской Федерации под влиянием технологических инноваций:

1. Возможность экономии на издержках вследствие ускорения стандартизации предлагаемого клиентам сервиса;
2. Изменение роли и сути филиальной системы, в том числе снижение абсолютного числа филиалов; дифференциация между филиалами; изменение штата филиалов; совместные банковские филиалы, предлагающие услуги многих конкурирующих банков; появление новых офисов самообслуживания и модернизация существующих банкоматов.
3. Использование различных каналов предоставления информации: Интернет, электронная почта, телефон, а также персонализации услуг на основе анализа истории взаимоотношений с клиентом, учитывающие потребности целевых групп клиентов;
4. Переход банков на интегрированные системы обслуживания, позволяющие получить все услуги в режиме «одного окна»;
5. Появление новых возможностей на основе технологических инноваций в сфере хранения и обработки данных и снижение на этой основе операционных рисков;
6. Продолжение процесса концентрации банковского капитала, вызванного появлением новых видов риска и конкуренцией;
7. Увеличение значимости CRM-систем, которые позволят определить наиболее выгодных и ценных клиентов наряду с увеличением лояльности остальных клиентов через персонализацию работы с ними и общее повышение качества обслуживания.

В ближайшие годы коммерческие банки будут еще активнее инвестировать в повышение эффективности операционной деятельности и оптимизацию взаимодействия с клиентами, будут стремиться увеличивать степень интеграции приложений. Новая, более интегрированная технологическая структура, позволит управлять взаимодействием с клиентами вне зависимости от конкретного канала коммуникаций, обеспечит снижение затрат на содержание систем и повысит конкурентоспособность банка.

Литература

1. Обзор Рынок ИТ: итоги 2008 [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/>
2. Российский рынок платежных систем, интернет-банкинга, мобильного банкинга, банковских карт: аналитический отчет MForum Analytics [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.mforum.ru/analit/pubs/091201.htm><http://www.mforum.ru/analit/>

ИНВЕСТИЦИИ В НАНОТЕХНОЛОГИИ

Коренькова А.А.

Пензенский Государственный Университет

В данной статье затрагиваются вопросы об инвестировании нанотехнологий в России и перспективах их дальнейшего развития, так же рассказывается о деятельности корпорации «Роснано», как главного инвестора нанотехнологий в стране.

Нанотехнология — междисциплинарная область фундаментальной и прикладной науки и техники, имеющая дело с совокупностью теоретического обоснования, практических методов исследования, анализа и синтеза, а также методов производства и применения продуктов с заданной атомарной структурой путём контролируемого манипулирования отдельными атомами и молекулами[1]. Хотя нанотехнологии и находятся на начальном этапе внедрения, уже в течение нескольких лет они будут использоваться практически везде. Особенно нанотехнологии имеют широкое использование в медицине, электронике и многих других сферах. Инвестирование в нанотехнологии является одним из самых молодых видов инвестирования[2].

«Нано» — это не индустрия, а метод, способ получать вещества с новыми свойствами путем манипуляций с атомами и молекулами. Скажем, ученые датской NanoCover Scandinavia благодаря манипуляциям с молекулами спиртового раствора изобрели защитное покрытие, которое улучшает водоотталкивающие свойства стекла. А в портфеле одного из венчурных фондов «Тройки Диалог» есть стартап, разрабатывающий нанодетектор, который умеет определять, истек ли срок годности товара, распознавать сквозь упаковку лекарственные вещества и т. Д.

Сердце инвестиционной «наножизни» в России сейчас — госкорпорация «РОСНАНО»[3]. Она создана в Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом «О Российской корпорации нанотехнологий» № 139-ФЗ от 19 июля 2007. Корпорация должна содействовать реализации государственной политики в сфере нанотехнологий, развитию инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий, реализации проектов создания перспективных нанотехнологий и наноиндустрии [1]. Стратегия деятельности Корпорации в реализации миссии и поставленных целей включает в себя следующие структурные составляющие:

1. Научное прогнозирование (форсайт) — формирование стратегических целей, способов их достижения для участников инновационного процесса.

2. Инфраструктурные программы — создание и развитие инфраструктуры, необходимой для генерации научных знаний, подготовки кадров и коммерциализации технологий, информационное обеспечение инновационных процессов.

3. Инвестиционная деятельность (инвестиционные проекты) — отбор, экспертиза и финансирование проектов и программ, соответствующих целям дорожных карт, принципы и организация управления проектами.

4. Образовательные проекты (развитие системы образования и подготовки кадров) — содействие развитию системы подготовки кадров для инновационной деятельности, включая научные, технологические и управленческие кадры, с учетом необходимости междисциплинарного обучения и подготовки.

5. Популяризация и общественные коммуникации — повышение общественной информированности о процессах, происходящих в наноиндустрии, формирование доверительного отношения к продукции наноиндустрии, повышение привлекательности наноотрасли как сферы инвестирования.

6. Развитие рыночных условий и отношений (раскрытие рынков) — формирование условий и содействие развитию (расширению) рынков сбыта нанотехнологической продукции и интеллектуальных продуктов наноиндустрии с целью обеспечения притока частных инвестиций. Содействие продвижению российской нанотехнологической продукции на мировые рынки.

7. Обеспечение безопасности нанотехнологий и продукции наноиндустрии — активное и опережающее проведение работ, связанных с выявлением и учетом всех факторов безопасности научных исследований, выпуска и использования (применения) продукции наноиндустрии.

8. Сертификация, стандартизация и метрологическое обеспечение — содействие формированию систем стандартизации, сертификации и метрологического обеспечения наноиндустрии.

9. Участие в совершенствовании законодательства — выявление направлений совершенствования законодательной базы инновационных процессов в наноиндустрии, проведение мероприятий, направленных на снижение (устранение) имеющихся законодательных барьеров и противоречий.

10. Международное сотрудничество — развитие международного взаимодействия в научной, коммерческой и инвестиционной сфере, продвижение российской нанопродукции на международные рынки, участие Корпорации в деятельности международных организаций, формирование позитивного образа России как одного из основных участников мирового инновационного процесса;

11. Создание международной площадки для обсуждения проблем и перспектив развития наноиндустрии — создание и развитие условий в России для обсуждения глобальных научных, технических и экологических проблем наноиндустрии, проведения соответствующих мероприятий на постоянной основе[4].

Государство щедро отмерило корпорации 130 млрд. руб. — \$4,2 млрд. по нынешнему курсу. Сумма довольно солидная, на уровне годовых вложений в «нано» США — мирового лидера по инвестициям в такие технологии.

Но очень скоро стало ясно, что сравнивать объемы инвестиций в странах с развитым механизмом финансирования нанотехнологий и бюджет «РОСНАНО» некорректно. В первый год жизни корпорации нанобизнесу не досталось от «РОСНАНО» ни копейки. Первый проект «РОСНАНО» одобрила в мае 2008-го. Им стало производство асферических линз. Среди заявителей «РОСНАНО», которым удалось преодолеть все «фильтры» корпорации, есть две примечательных в этом смысле компании — «Унихимтек» и «Данафлекс-нано». И та и другая ежегодно, в течение нескольких лет с момента внедрения технологических ноу-хау, удваивали выручку. Правда, к «нано» оба прорыва отношения не имеют. Собственно, ни одна компания в России на применении нанотехнологий еще не получила мегаприбыли и не завоевала рынки [3]. Проблема в том, что исследований, ориентированных на рынок, в России очень мало. Наша академическая наука функционирует на сметной основе — как в Советском Союзе, так и сейчас. В принципе на Западе смета тоже существует, но там есть большое количество инфраструктуры, которая все время разворачивает векторы исследований в сторону рынка. В США существуют сразу несколько специальных программ, призванных на конкурсной основе развивать инновационные разработки. Это и SBIR (Small Business Innovation Research), и STTR (Small Business Technology Transfer). А у нас в этой области дыра. Поэтому если в России что-то изобретается, то существует в фазе генерации знаний. Разработки, которые приносят наши ученые, не только не доведены до стадии бизнес-плана, но они зачастую и не могут быть до нее доведены. У них никогда не было вектора, ориентиров, которые диктует промышленность.

Нанотехнологии в медицине и биотехе являются одним из ключевых направлений. По статистике венчурного инвестирования, к концу 2007 года в мире из 14 нанотехнологических компаний, которые провели IPO, шесть относятся к биомедицинскому сектору. Возврат средств венчурному инвестору по этим компаниям самый высокий — четырнадцатикратный. Для сравнения: в IT и электронике он пятикратный, в материаловедении — четырехкратный. Ясно, что интерес к биотехе и медицине растет. Например, в портфеле «РОСНАНО» заявки из этой области составляют около 15 процентов [5].

Правительство России утвердило федеральную целевую программу «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008–2010 годы». Общая стоимость программы составляет 27 733 млн рублей, из которых 24 944,6 млн рублей выделяются из федерального бюджета. Целью программы является создание в России современной инфраструктуры национальной нанотехнологической сети для развития и реализации потенциала отечественной наноиндустрии. Правительство ставит задачу в сжатые сроки создать научно-технологическую и метрологическую базу наноиндустрии и приступить к разработке как наноматериалов, так и нанобиотехнологий. Правда, сейчас мало кто представляет, куда именно пойдут эти средства, и уж точно никто не знает, что за чудесные приборы, материалы и вещи получатся на выходе [6].

Перед корпорацией «РОСНАНО» стоят амбициозные цели: обеспечение таких условий, при которых за период с 2008 по 2015 год российские предприятия смогут произвести нанотехнологической продукции на сумму свыше 4 трлн. рублей, и достижение к 2015 году доли мирового рынка не менее 4%. При этом, по оценкам Lux Research, мировой рынок нанотехнологической продукции к 2015 году достигнет от 1,6 до 2,9 трлн. долларов.

Достижение стоящих перед корпорацией целей невозможно без развития рыночных условий и отношений, выражающихся в создании и развитии внутреннего спроса, сбалансированного с созданием производственных мощностей, снятии барьеров и ограничений, создании условий равного доступа производителей продукции наноиндустрии на рынки сбыта, продвижении продукции отечественных предприятий, а также продукции, произведенной в России, на мировые рынки нанопродукции [4].

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ И НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ

Маков В.М., ГОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

В статье проведен анализ инновационных процессов в российской экономике и нефтегазовом комплексе. Сформулированы основные характеристики инновационной деятельности отечественных компаний нефтегазового комплекса.

Одним из факторов укрепления конкурентоспособности страны в целом и отдельных регионов является обеспечение инновационного наполнения производства. Вопросы инновационной деятельности являются ключевыми для большинства индустриально развитых стран мира, поскольку состояние инновационной деятельности в любом государстве является важнейшим индикатором развития общества и его экономики, а в условиях глобализации инновационный потенциал страны становится решающим фактором, определяющим ее конкурентоспособность.

Анализ инновационного процесса в России и мире свидетельствует о недостаточном использовании инновационного потенциала в нашей стране. Основными особенностями инновационного процесса в России являются:

1. *Низкий удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации* (в целом по добывающим, обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды России в 2007 г. 9,4%; в Германии аналогичный показатель равен около 73%, Австрии – 57,5%, Франции – 36,1%, Румынии – 21,69% (в среднем за 2002-2004 гг.);

2. *Низкая инвестиционно-инновационная активность предпринимательского сектора.*

3. *Несоответствие между численностью исследователей и получаемыми результатами.*

По показателю численности научных сотрудников на 10000 занятых Россия находится на одном уровне со многими развитыми странами, при этом ряд стран превосходит. Несмотря на это, количество патентных заявок в нашей стране не столь высоко, что говорит о недостаточной эффективности работы научных сотрудников. Так, численность исследователей на 10000 занятых в России и Германии находится на одном уровне (в 2007 г. 69 и 71 чел. соответственно), однако количество патентных заявок в нашей стране значительно ниже (37,7 тыс. в России и 60,6 тыс. в Германии). В структуре численности персонала, занятого научными исследованиями, в нашей стране суммарная доля вспомогательного и прочего персонала примерно равна доле самих исследователей

4. *Недостаточный объем финансирования исследований и инноваций.*

5. *Относительная изолированность научных организаций и вузов не только от бизнес-сектора, но и друг от друга.*

6. *Малая доля России в мировой торговле технологиями и информационным оборудованием.*

В отличие от стран «большой восьмерки», баланс платежей за технологии в России отрицательный. В 2007 г. он составил минус 796 млн. долл. США. Тенденция нарастания разницы между импортом и экспортом технологий наблюдалась с 2001 г. В большинстве промышленно развитых стран экспорт технологий в несколько раз превышает импорт (в США - более чем в 2 раза, в Японии - в 3,4 раза). Масштабы международной торговли технологиями в России по сравнению с другими развитыми странами также остаются незначительными. Так, экспорт технологий в 2006 г. в нашей стране составил 533 млн. долл., Германии - 36670 млн. долл., Италии – 4968 млн. долл. Импорт технологий в Россию составил в 2006 г. 1426 млн. долл. США, Германию – 38350 млн. долл., Италию – 4619 млн. долл. США.

В современных условиях усиливается роль инновационной деятельности во всех отраслях национального хозяйства, в том числе в нефтегазовом комплексе (НГК), являющимся одним из важнейших секторов экономики России.

В условиях мирового финансового кризиса, падения цен на нефть нефтяные компании сталкиваются с рядом проблем, в частности с нехваткой средств на реализацию крайне важных проектов. Усложнение структуры мирового нефтегазового бизнеса на фоне повышения рисков его развития вызывает необходимость повышения инновационной составляющей как главного импульса развития в условиях неопределенности.

Развитие инноваций является естественным стремлением нефтегазовых компаний успешно развивать свой бизнес в складывающихся рыночных условиях. Нефтегазовые компании, не являясь по определению инновационными, выступают в качестве потребителей инноваций, присутствующих на рынке.

За последние годы крупнейшие нефтяные компании существенно увеличили финансирование НИОКР. Причем если ранее - в последние десятилетия 20 века - основной объем инвестиций приходился на фундаментальные исследования, то в настоящее время - преимущественно на определенный сегмент производственного процесса, например на разведку и добычу. Как показывает статистика, по общему объему финансирования научных разработок в мире лидируют международные американские и европейские компании.

В настоящее время инновации становятся решающим фактором обеспечения долговременных конкурентных преимуществ отечественных промышленных предприятий, что особенно актуально для предприятий, осуществляющих переработку сырьевых ресурсов и характеризующихся в настоящее время достаточно низкими показателями эффективности инновационной деятельности по отношению к другим отраслям промышленности.

Нефтегазовый сектор - стратегически важное звено в экономике России, обеспечивающее все отрасли и население широким ассортиментом моторных видов топлива, горюче-смазочных материалов, сырьем для нефтехимии, котельно-печным топливом и прочими нефтепродуктами.

Одной из главных целей осуществления инноваций для предприятий является снижение затрат в профильном бизнесе и улучшение экономических показателей компании. По различным оценкам, от 70 до 100% прироста производства продукции промышленно развитых стран обеспечивается именно за счет высокой инновационной активности предприятий.

Нефтяная и газовая промышленность России на современном этапе их развития сталкиваются с рядом сложных проблем, успешное решение которых возможно на пути радикальных изменений в технике, технологии и методах организации производственных операций. В условиях растущей конкуренции на мировых рынках и прогрессивного истощения ресурсной базы в традиционных регионах добычи – в Западной Сибири, в Волго-Уральском регионе, на юге России – все более актуальными становятся вопросы использования передовых достижений мировой нефтяной и газовой промышленности в системах и методах разработки месторождений и переработки углеводородного сырья.

В современных условиях применение инновационных технологий является одним из источников повышения технологического уровня производства нефтяных компаний, что дает им новые конкурентные преимущества в борьбе на рынках. Реализация технологических инноваций влияет на следующие основные показатели деятельности предприятия: расходные нормы потребляемых материалов и энергии; объем выпускаемой продукции; производительность труда; численность работающих; себестоимость продукции; балансовая прибыль; фондоотдача; рентабельность и др.

Для российских нефтегазовых компаний в области инноваций отмечаются следующие тенденции.

1. Во-первых, используемое в отрасли оборудование устарело и зачастую неэкономично (уровень износа основных фондов в нефтедобыче более 50%, в нефтепереработке – 40%, в химическом производстве – около 45%) (рис. 1).

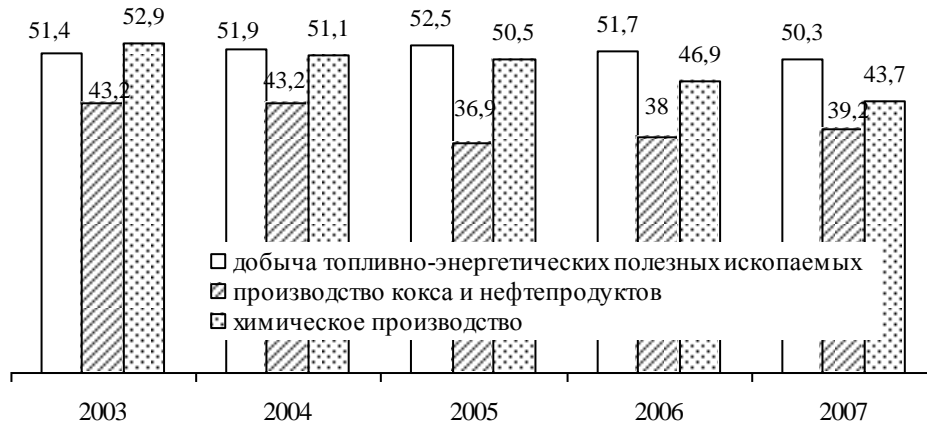


Рис. 1. Степень износа основных фондов в организациях нефтегазового комплекса России, % [1, С. 112]

2. Во-вторых, отмечается низкий объем финансирования НИОКР.

Абсолютными лидерами в отрасли в мире являются ExxonMobil и Total. Эти компании вкладывают в НИОКР по 700-800 млн. долл. США в год. Между тем в расчете на 1 т нефтяного эквивалента затраты «нефтяных гигантов» на НИОКР составляют в среднем 1 долл. на 1 т нефтяного эквивалента, в то время как аналогичные затраты компаний Китая и Бразилии на порядок выше – 2,35-3,22 долл. США. Последние тратят на развитие технологий в области разведки и добычи углеводородов практически весь свой «научный» бюджет. Доля этого сегмента в общих затратах на НИОКР составляет от 90 до 100%, а в затратах европейских и американских компаний она не превышает 50%, что свидетельствует об инвестировании ими значительных средств в другие сегменты производства: нефтепереработку, нефтехимию, альтернативные источники энергии.

Тем не менее, российские компании на порядок уступают зарубежным в финансировании НИОКР. Доля соответствующих затрат не превышает 0,02% от их выручки, а удельные затраты в расчете на 1 т нефтяного эквивалента составляют менее 0,2 долл. США, притом что в сегмент разведки и добычи направляется до 90% всех инвестиций на НИОКР (рис. 2) [2].

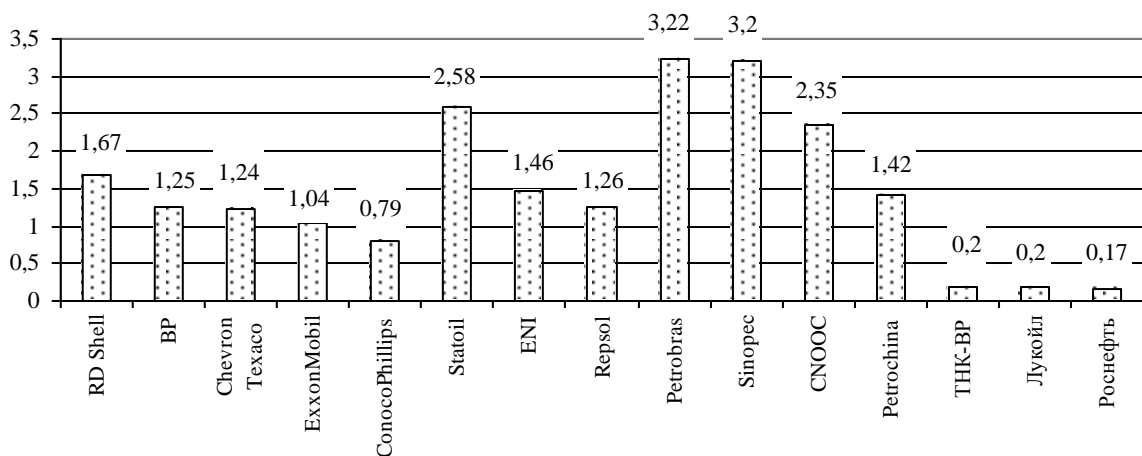


Рис. 2. Удельные затраты на НИОКР в секторе разведки и добычи по данным за 2005 г., долл./т нефтяного эквивалента

3. В-третьих, отмечается низкая доля затрат на инновации в общем объеме отгруженной продукции. Доля затрат на НИОКР не превышает 1% от их выручки (табл. 1).

Таблица 1

Доля затрат на инновации в общем объеме отгруженной продукции в России, %

Вид деятельности	2005	2006	2007
Добыча сырой нефти и природного газа, предоставление услуг в этих областях	0,16	0,74	0,63
Производство кокса и нефтепродуктов	0,39	0,51	0,64
Химическое производство	0,10	0,16	0,14

4. В-четвертых, заметна низкая доля инновационной продукции нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий в общем объеме отгруженной продукции (табл. 2).

Таблица 2

Доля инновационной продукции в объеме отгруженной продукции в России, %

Вид деятельности	2005	2006	2007
Добыча сырой нефти и природного газа, предоставление услуг в этих областях	3,07	2,75	2,78
Производство кокса и нефтепродуктов	2,76	4,15	2,14
Химическое производство	5,01	6,20	8,30

5. В-пятых, основной объем финансирования НИОКР направляется в сегмент разведки и добычи (до 90% всех инвестиций на НИОКР) и в недостаточной степени в нефтепереработку и нефтехимию.

6. В-шестых, уровень производительности нефтегазового сектора РФ, в том числе вследствие более низкого технологического уровня, составляет около 35% от уровня производительности США.

При этом основными факторами роста производительности в нефтегазовом комплексе являются:

- использование новых технологий, оборудования, ноу-хау (20-25%);
- производство новых продуктов, в том числе повышение выхода более светлых нефтепродуктов, увеличение доли продукции с более высокой добавленной стоимостью (20-25%);
- организационная эффективность, в том числе квалификация персонала, системы управления персоналом и производством (10%);
- увеличение масштабов производства (10%) (рис. 3).

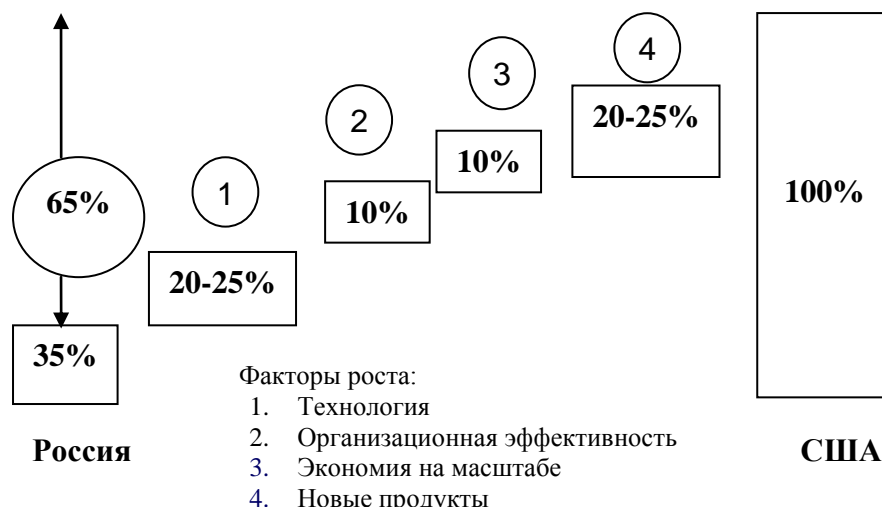


Рис. 3. Факторы роста производительности в нефтегазовом секторе

7. В-седьмых, остается высоким отрицательное влияние ТЭК на окружающую среду.

Тем не менее, в последние годы ситуация меняется. Крупнейшие российские компании увеличивают инвестиции в науку. Это обусловлено, прежде всего, жесткой конкуренцией не только между российскими компаниями, но и с мировыми нефтегазовыми лидерами. Кроме того, научная поддержка производственной деятельности необходима в качестве основы для устойчивого роста компании в долгосрочной перспективе. Истощение ресурсной базы в традиционных регионах добычи – в Западной Сибири, в Волго-Уральском регионе, на юге России – заставляет продвигаться в восточную, менее изученную часть Российской Федерации и на континентальный шельф. Новые регионы имеют более сложные горно-геологические и суровые климатические условия, что не позволяет осваивать их с применением имеющихся технологий.

Несмотря на недостаточную инновационную активность по сравнению с мировыми показателями, компании топливно-энергетического комплекса в целом сегодня являются крупнейшими в РФ потребителями новых технологий. Инновационная активность предприятий ТЭК превышает уровень предприятий машиностроения и электронной промышленности, предприятия сектора являются лидерами по объемам затрат на технологические инновации (рис. 4).



Рис. 4. Инновационная активность предприятий нефтегазового комплекса России в 2007 г. [3]

Вследствие роста населения и экономического развития, к 2030 году прогнозируемый спрос на энергоресурсы в мире увеличится более чем на 50% от текущего уровня. Для удовлетворения потребностей в энергоресурсах миру будут необходимы продвинутое технологические разработки: как в области добычи и переработки сырьевых ресурсов, так и в области повышения эффективности энергопотребления.

Примеры инновационных технологий в нефтяном секторе приведены в табл. 3.

Таблица 3

Примеры инновационных технологий в нефтяном секторе

Область	Методы и технологии	Улучшение (результат)
Разведка	Трехмерные сейсморазведочные с интегрированным геологическим и физическим подходом; моделирование бассейна	Повышение коэффициента результативности разведочного бурения для разведки или бурения методом «дикий кошки» (сокращение затрат около 60%)
Бурение	Высокоточное бурение; долота типа «PDC» с поликристаллическими алмазными вставками; буровой раствор на нефтяной основе; автоматизация новой линии; скважинные исследования в процессе бурения; оснащение контрольно-измерительными приборами	Сокращение затрат на 30%. Улучшение показателя безопасности
Добыча	Горизонтальные скважины. Описание геологического резервуара и интенсификация добычи; улучшение коэффициента нефтеизвлечения; мониторинг промысловой жидкости при выработке скважины	Повышение коэффициента нефтеизвлечения в среднем на 30%
Морские месторождения	Оптимизация платформы (расположение, вес и количество); горизонтальные скважины, скважины с большим отходом; многоступенчатые геофизические исследования в эксплуатационных скважинах), система глобального позиционирования (GPS)	Сокращение инвестиционных затрат Система глобального позиционирования позволяет бурить в глубокой воде почти при всех погодных условиях и дает возможность смещать корабль на 50 футов (15,25 м)
Разработка	Настраиваемые гибкие НКТ малого диаметра, многоступенчатые геофизические исследования в эксплуатационных скважинах	Сокращение затрат на 50%

Крупнейшие компании нефтегазовой отрасли уделяют все большее внимание проведению научно-исследовательских работ в области геологоразведки, добычи и переработки нефти и газа, охраны окружающей среды и т.д. Основные области исследований крупнейших российских нефтяных компаний приведены в табл. 4.

Экономическая эффективность НИР в компании «Сургутнефтегаз» составила в 2003 г. 2418 млн. руб., в 2004 г. – 2486 млн. руб., в 2005 г. – 6497 млн. руб. В нефтяной компании «Лукойл» бюджет на финансирования НИОКР составил в 2005 г. 628 млн. руб., в 2006 г. – 654,5 млн. руб.

Структура расходов российских нефтегазовых компаний на ИКТ свидетельствует, что основной удельный вес приходится на стационарное оборудование (42%), ИТ-услуги (35%), программное обеспечение (15%).

При этом устойчиво растет количествокупаемых компаниями ТЭК технологий за рубежом, что свидетельствует о недостаточном уровне развития отечественных технологий для удовлетворения потребностей предприятий данного сектора. Так, если в 2002 г. в геологии и разведке недр, нефтедобыче и нефтепереработке было закуплено 82 технологии, в 2003 г. – 91, то в 2004 г. – 107 технологий (18 – в геологии и разведке недр, 66 – в нефтедобыче, 18 – в нефтепереработке).

Таблица 4

Основные направления НИОКР российских нефтяных компаний

Компания	Примеры НИОКР
Роснефть	1. В области разведки: - технологии бассейнового моделирования; - технология спектрально-скоростного анализа сейсмических данных. 2. Разработка месторождений: - комплексный инжиниринг; - интегрированный подход к проектированию

	разработки - построение единой модели месторождения, включающей комплексное рассмотрение пласта, скважин, поверхностного обустройства и экономики. 3. Добыча нефти: - разработка комплексной системы управления добычей, позволяющей отследить работу любой скважины и получить по ней всю информацию: от конструкции и данных геофизики до текущих параметров работы и используемого оборудования; - система интеллектуальных скважин.
Сургут-нефтегаз	1. Технологий и методы по повышению нефтеотдачи пластов: - проекты по освоению новых оторочек в обширных подгазовых зонах с помощью горизонтальных скважин; - зарезка боковых стволов скважин (для довыработки истощенных запасов); - гидроразрыв пластов. 2. Оптимизация системы нефтесбора, поддержания пластового давления, развитие системы предварительной подготовки нефти, повышение надежности трубопроводного транспорта и улучшение экологической ситуации на всех разрабатываемых месторождениях.
Лукойл	Технологий и методы по повышению нефтеотдачи пластов: - бурение боковых стволов на существующих скважинах; - гидроразрыв пласта; - кислотный гидроразрыв пласта; - бурение радиальных горизонтальных каналов.

В настоящее время на российский рынок активно продвинулись ведущие мировые лицензиары и инжиниринговые компании, обладающие большим финансовым потенциалом. Это привело к сокращению внедрения в России новых отечественных технологических процессов нефтепереработки, вытеснению российских проектных организаций с отечественного рынка инжиниринговых услуг, резкому росту количества импортного оборудования при модернизации нефтеперерабатывающих заводов.

Вместе с тем за последние годы ведущими российскими организациями накоплен значительный потенциал, позволяющий изменить ситуацию на отечественном рынке инжиниринговых услуг в области нефтегазопереработки и нефтехимии.

В настоящее время предприятия нефтегазовой сферы являются наиболее благополучным сегментом экономики России. Многие из них, завершив процессы приватизации и консолидации, приступили к оптимизации внутренней организационной структуры, включая формирование научно-исследовательских подразделений. Общим для компаний нефтегазовой промышленности стало признание необходимости создания собственных научно-исследовательских центров прикладных исследований и отказа от поддержки институтов отраслевой науки, действующих с советских времен. В результате этого многие из этих институтов были приватизированы и инкорпорированы в нефтяные компании.

Компании создают собственные исследовательские подразделения или институты, в том числе покупают бывшие отраслевые институты.

Так, инновационное развитие нефтяной компании «Роснефть» обеспечивает Корпоративный научно-производственный комплекс, состоящий из Корпоративного научно-технического центра и региональных корпоративных научно-исследовательских и проектных институтов. В 2007г. в состав НК «Роснефть» были интегрированы 6 новых научно-проектных институтов. В настоящее время КНПК объединяет 10 корпоративных НИПИ в разных регионах России: Краснодаре, Уфе, Ижевске, Самаре, Томске, Красноярске, Новокуйбышевске, Ангарске, на Сахалине. Зинститута имеют новый для КНПК профиль деятельности: научно-проектное сопровождение нефтегазоперерабатывающих и нефтехимических процессов. Численность работников НК «Роснефть», занятых в сфере технологий и инноваций, увеличилась с 1,5 тыс. чел. в 2006 г. до 4 тыс. чел. в 2007г.

Структура научного комплекса ОАО «Лукойл» включает общекорпоративный научно-исследовательский центр, геологоразведочные исследовательские организации и центры (ПермНИПИнефть, КогалымНИПИнефть, ПечорНИПИнефть), исследовательские организации и центры по переработке и сбыту (Ростовнефтехимпроект, ВолгоградНИПИнефть). В 2007 г. объем финансирования научно-технических работ составил более 60 млн. долл.

Решение задачи ускорения модернизации российских нефтеперерабатывающих заводов тесно связано с повышением роли отечественных компаний на российском рынке нефтегазопереработки и нефтехимии. Реализация этой задачи может стать реальностью лишь при налаживании эффективного взаимодействия государства, бизнеса, производства и науки.

Тем не менее, компании сырьевых отраслей, как известно, не являются наукоемкими, они не предъявляют высокого, соответствующего их экономическому значению, спроса на научные знания и технологии. Лидеры российского бизнеса – «Газпром», «Роснефть», «Лукойл» - вполне сравнимые по экономическому потенциалу с аналогичными зарубежными компаниями, реализуют крупные научно-технические проекты и программы модернизации в своих подразделениях, но их значение для научно-технического потенциала страны нельзя сравнивать с итогами деятельности лидеров мирового сектора высоких технологий - ИБМ, Сони, Майкрософт, Сименс, Интел и Самсунг. В России пока еще нет жизнеспособного ядра крупных компаний - сходного с тем, которые существуют, например, в Южной Корее, обладающих способностью осваивать и создавать новейшие технологии, укреплять стратегические связи со знающими, квалифицированными поставщиками и клиентами внутри страны и за ее пределами. Это обстоятельство значительно ухудшает российский инновационный климат.

При этом мировые тенденции характеризуются возрастанием роли предпринимательского, то есть частного сектора исследований. В перспективе предпринимательский сектор останется крупнейшим исполнителем НИОКР как по объему расходовемых средств, так и по числу занятых научными исследованиями ученых и инженеров.

Мировые нефтяные компании активно сотрудничают с исследовательскими организациями по интересующим их технологиям. Например, компания ExxonMobil - мировой лидер в добыче и переработке сжиженного природного газа (СПГ) - планирует открыть в QSTP исследовательский центр для исследования в областях, представляющих взаимный интерес для ExxonMobil и Катара. Shell - лидер в технологиях получения сжиженного природного газа (СПГ) - будет осуществлять в Катаре свою передовую программу НИОКР. Компания Shell также будет работать над разработкой и внедрением новых технологий в области совершенствования переработки нефти и газа и откроет центр обучения. Компания Schlumberger в марте 2006 г. открыла в технопарке свой исследовательский центр (Schlumberger Dhahran Carbonate Research - SDCR).

Российским нефтяным компаниям необходимо уделить внимание централизации управления научно-техническим развитием, обеспечивая комплексное управление отраслевыми научно-исследовательскими институтами, успешного внедрения новых технологий, технологического обучения кадров. Для более эффективного внедрения и реализации потенциала новых технологий необходимо создать Систему технологического обучения, направленного на развитие ключевых специалистов компании, в том числе обучение по программе «Инновационный менеджмент» (такие программы уже внедрены в НК «Роснефть» и в других ВИНК). Важно создание хранилища инноваций в Банке технологий, включающий Технологические матрицы по

применению той или иной технологии. Одним из инструментов кооперации в нефтегазовой отрасли в области инновационных технологий является технопарк.

Таким образом, наращивание инновационного потенциала одним из важных факторов повышения эффективности деятельности компании, а оживление инновационной деятельности является основой для выхода из экономического кризиса, создания условий для оздоровления и дальнейшего развития не только отдельных отраслей, но и экономики в целом.

Литература

1. Промышленность России. 2008: Стат.сб./ Росстат - М., 2008. - 381 с.
2. Богданчиков С. Технологии – наш путь к лидерству // Нефтяное хозяйство. 2007. - №11.
3. Россия в цифрах. 2009: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2009. - 525 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ

М.М. Макова, Э.Р. Юсупова, ГОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

В статье проведен анализ инновационных технологий на разных этапах нефтяной цепочки: от добычи до переработки нефтяного сырья. Доказана необходимость внедрения инноваций для обеспечения устойчивого развития нефтяных компаний.

В современных условиях применение инновационных технологий является одним из источников повышения технологического уровня производства нефтяных компаний, что дает им новые конкурентные преимущества. Нефтегазовый сектор в экономике нашей страны является структурообразующим. В связи с этим еще больше возрастает значение высокотехнологичного, эффективного его развития.

В соответствии с международными стандартами в статистике науки, техники и инноваций инновация - конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

В период, когда цены на нефть били один рекорд за другим, российские нефтяные компании предпочитали экстенсивное наращивание ресурсной базы активному переходу на путь инновационного развития. Большинство крупных мировых нефтегазовых компаний направляли значительные средства на исследовательские работы, от результатов проведения которых зависит эффективность их дальнейшего функционирования.

Как показывает статистика, по общему объему финансирования научных разработок в мире лидируют международные американские и европейские компании. Абсолютными лидерами в отрасли являются ExxonMobil и Total. Эти компании вкладывают в НИОКР по 700-800 млн. долл. США в год. Между тем в расчете на 1 т нефтяного эквивалента затраты «нефтяных гигантов» на НИОКР составляют в среднем 1 долл. на 1 т нефтяного эквивалента, в то время как аналогичные затраты компаний Китая и Бразилии на порядок выше – 2,35-3,22 долл. США.

Тем не менее, к сожалению, российские компании на порядок уступают зарубежным в финансировании НИОКР. Доля соответствующих затрат не превышает 0,02% от их выручки, а удельные затраты в расчете на 1 т нефтяного эквивалента составляют менее 0,2 долл. США, притом что в сегмент разведки и добычи направляется до 90% всех инвестиций на НИОКР.

Между тем, в новых условиях, когда цены на нефть снизились в несколько раз, остро встает вопрос о применении новых технологий, внедрении результатов научных исследований и научно-технических разработок на всех этапах производства: от геологоразведки до получения готовых нефтепродуктов как в мире, так и в России [1].

Инвестиционные риски в области добычи углеводородов возрастают из-за все большей удаленности месторождений от районов потребления, расширения шельфовой зоны геологоразведки и удорожания первоначальных затрат на обустройство новых месторождений.

Новые технологии могут помочь освоению глубоководных месторождений морей и океанов, арктических месторождений, а также открыть возможности для извлечения и переработки сверхтяжелой нефти, нефти, содержащейся в битуминозных песках и т.д. Эта проблема становится особенно актуальной в связи с истощением известных в настоящий момент мировых запасов нефти и ростом доли трудноизвлекаемых запасов.

Так, доля морских месторождений нефти в общем объеме производства возросла за последние 20 лет почти в два раза. Поискные работы увенчались успехом в Бразилии, Индии, Мексике, в странах Западной Африки и некоторых других. Большой потенциал развития морской добычи имеется в Китайском море, Оманском заливе, Каспийском море и Южно-Восточной Азии.

Издержки добычи сверхтяжелой нефти при наиболее благоприятном расположении залежей могут составить 7 долл. за баррель до переработки. Лишь около 150 млрд. т на данный момент признаны «извлекаемыми с технической точки зрения» и только 4% считаются экономически выгодными для разработки.

Большая часть битуминозных песков сосредоточена в Канаде. Если несколько десятилетий назад добычей нефти из них никто не уделял должного внимания, то за последнее время в результате проведенной работы издержки по извлечению нефти из битуминозных песков были снижены в два раза. И хотя в настоящий момент оно в большинстве случаев остается невыгодным с экономической точки зрения, в этом направлении ведется активная работа по совершенствованию и внедрению технологий, позволяющих снизить себестоимость добычи такой нефти.

В будущем стоит задача доведения себестоимости извлечения нефти из труднодоступных залежей до уровня издержек по добыче нефти из традиционных залежей. Предполагается, что использование новых технологий позволит добиться дальнейшего снижения издержек на 30-50%.

В области разведки большое внимание уделяется снижению риска и затрат при геологоразведке, особенно в регионах, где существует относительно большое количество уже выработанных месторождений. В ОАО НК «Роснефть» для снижения рисков при геологоразведке в 2008 г. внедрялась в практику технология седиментологического и регионального моделирования, при применении которой используется специализированный программный комплекс [6].

Еще одной проблемой является большая обводненность скважин на эксплуатируемых месторождениях. В ОАО «Сургутнефтегаз» для решения этой проблемы внедряются установки предварительного сброса воды.

Одним из главных факторов повышения эффективности работы нефтегазовых компаний является повышение нефтеотдачи. В мировом масштабе увеличение этой величины на 1% означает получение дополнительной нефти,

обеспечивающей спрос на два-три года. Тридцать лет назад коэффициент нефтеотдачи в среднем в мире составлял 15-20%. В настоящее время он составляет около 35%, хотя величина его значительно отличается по регионам и отдельным месторождениям. Применение новых технологий на некоторых месторождениях позволяет добиться его увеличения до 50% и более.

Примерами технологий, способствующих увеличению коэффициента нефтеотдачи, являются горизонтальное бурение (в том числе при сочетании с другими методами – гидроразрыв пласта и др.) и нагнетание в нефтяной коллектор природного газа. В ОАО «Сургутнефтегаз» для продления срока эксплуатации малодебитных скважин используют несколько способов повышения нефтеотдачи пластов. К числу уникальных можно отнести проекты по освоению новых оторочек в обширных подгазовых зонах с помощью горизонтальных скважин; для довыработки истощенных запасов ведутся работы по резке боковых стволов скважин. Необходима минимизация капитальных затрат на месторождениях с ограниченными запасами [7].

Для повышения эффективности разработки месторождений в АНК «Роснефть» в 2008 году продолжалась реализация проектов освоения месторождений, основанных на интегрированном подходе – построении единой модели, учитывающей все аспекты разработки (пласт, скважины, поверхностное обустройство, экономические расчеты) [6].

Бурение остается самым дорогим звеном в цепочке поиска-разработки-добычи. Однако и здесь существуют технологии, способствующие значительному снижению издержек. Так, применение скважин малого диаметра снижает операционные затраты и капитальные вложения на 40%, а также является более экологически безопасным. Уменьшить количество скважин и отбор нефти могут увеличить кустовое бурение, бурение наклонных скважин и бурение с увеличенным наклоном от оси скважины. Совершенствование бурового оборудования может привести к сокращению времени бурения более чем на 40%.

Использование попутного газа, добываемого на месторождениях, может стать перспективным направлением работы нефтегазовых компаний. В настоящее время 42% от общего объема его добычи направляется на газоперерабатывающие заводы, 40% - для выработки электроэнергии на ГРЭС, около 18% используется на собственные нужды и сжигается на факелах.

В мире попутный нефтяной газ широко используется для закачки в пласт. Наибольшее распространение методы повышения отдачи пласта получили в США (32% добытой нефти) и Канаде (23%). Благодаря использованию различных методов повышения нефтеотдачи пласта, в США срок эксплуатации месторождений выше, чем в России.

В России разработана технология производства ароматических углеводородов из попутных нефтяных газов. Новая технология обладает высокой эффективностью, которая определяется прежде всего использованием уникального нанопористого катализатора. В настоящее время ведется строительство первой промышленной установки для ОАО «Сибур».

Одновременно с истощением запасов, снижается качество нефти, направляемой на переработку. Нефтеперерабатывающие заводы в качестве сырья зачастую получают тяжелые, высокосернистые нефти с достаточно большим количеством примесей. Это в значительной мере отражается на работе оборудования, сокращая срок его службы. Сернистые соединения приводят к коррозии металла, возрастают затраты на ремонт, замену изнашивающихся деталей и т.д. Кроме того, качество сырья напрямую влияет на качество готовой продукции, получаемой на нефтеперерабатывающих предприятиях.

Все это приводит к повышению роли новых технологий, используемых при переработке нефти. Для повышения глубины переработки применяют различного рода вторичные процессы, такие как коксование, деасфальтизация, термокрекинг и другие, которые позволяют добиться высокой глубины переработки. В настоящее время средняя глубина переработки в нашей стране составляет около 73% (хотя на отдельных заводах она может достигать 85% и более).

Одной из главных проблем, стоящих перед российскими нефтеперерабатывающими заводами, является модернизация оборудования. Износ на некоторых предприятиях может достигать 60-80%.

В России разработано значительное количество новых конкурентоспособных на мировом рынке промышленных технологий переработки углеводородов.

В частности, ОАО «ВНИПИнефть» разработана технология вакуумной перегонки мазута, позволяющая получать вакуумные газойли с концом кипения до 580°C на тяжелых фракциях и 600°C – на легких фракциях при низком содержании металлов, а также обеспечивающая выпариваемость дизельного топлива на уровне 99% от потенциала сырья. Технология используется на нефтеперерабатывающих заводах «Лукойла» и «Роснефти» [5].

ОАО «НПП Нефтехим» разработана низкотемпературная технология изомеризации легких бензиновых фракций, где в качестве катализаторов используются сульфированные оксиды металлов. Технология применяется на таких предприятиях, как ОАО «Уфанефтехим», ООО «Лисичанскнефтеоргсинтез».

Несмотря на это, в период кризиса, когда произошло сокращение расходов на инвестиционные программы многих российских нефтегазовых предприятий, сворачивались прежде всего программы, связанные с нефтепереработкой. Так, ТНК-ВР планирует приостановить проекты, связанные с улучшением качества топлива, хотя сокращение расходов не затронет вопросов экологии и безопасности труда. В компании «Лукойл» сокращение инвестиционных программ также затронет, прежде всего, сегмент переработки при сохранении планируемых объемов расходов в сегменте разработки месторождений.

Тем не менее, некоторые компании предпринимают шаги для повышения эффективности сегмента добычи. Так, «Газпромнефть» планирует принять меры для снижения себестоимости добычи для преодоления последствий низких цен на энергоресурсы (повышение энергоэффективности, контроль за расходами, оптимизация численности персонала).

Внедрение инноваций на различных стадиях производственных процессов добычи и переработки нефти способствует повышению эффективности работы предприятий топливно-энергетического комплекса, обеспечивает конкурентные преимущества в долгосрочной перспективе как на отечественном, так и на мировом рынках.

Реализация инноваций влияет на различные показатели деятельности предприятия: расходные нормы потребляемых материалов и энергии; объем выпускаемой продукции; производительность труда; численность работающих; себестоимость продукции; прибыль; рентабельность; фондоотдача и др. Создание, разработка и внедрение новых технологий может помочь компаниям преодолеть отрицательные последствия влияния мирового кризиса и выйти на новый уровень развития.

Для повышения инновационной активности российских предприятий необходимо создавать благоприятный климат для расширения инновационной деятельности, включая создание соответствующей инфраструктуры, организовать подготовку и переподготовку кадров для инновационной деятельности.

Литература

1. Вайгель В.А. Последствия финансового кризиса: очевидные угрозы, скрытые возможности // Нефть, газ и бизнес. – 2009. - №3.
2. Россия в цифрах. 2008: Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2008. – 510 с.

3. Карпова С.В. Инновационная активность компаний нефтегазового комплекса // Нефть, газ и бизнес. – 2009. - №6.
4. Калашникова Т.В. Роль новых технологий в мировом нефтегазовом бизнесе // Нефть, газ и бизнес. - 2007. - №5.
5. Официальный сайт нефтяной компании «Лукойл»: <http://www.lukoil.ru>.
6. Официальный сайт нефтяной компании «Роснефть»: <http://www.rosneft.ru>.
7. Официальный сайт нефтяной компании «Сургутнефтегаз»: <http://www.surgutneftegas.ru>.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТСКОЙ ИНДУСТРИИ

Марганова О.Н. Курский государственный технический университет

Дядьков О.Н. Российская международная академия туризма

Российский гостиничный рынок становится все более инвестиционно-привлекательным, что влечет за собой рост доходов в бюджеты разных уровней, увеличение новых рабочих мест, улучшение не только финансового состояния предпринимателей, инвесторов, но благосостояние населения.

Туризм – это одна из важнейших сфер деятельности современной экономики, нацеленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения. При этом в отличие от многих других отраслей экономики туризм не приводит к истощению природных ресурсов. Будучи экспортоориентированной сферой, туризм проявляет большую стабильность по сравнению с другими отраслями в условиях неустойчивой ситуации на мировых рынках. Современная туристская индустрия является одной из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. По данным Всемирного Совета по туризму и путешествиям на долю туризма в 2006 г. приходилось 3,6% мирового валового продукта, до 30% торговли услугами и 9,3 % мировых капиталовложений. Число рабочих мест в сфере туризма составило 6,6% от общих показателей занятости в мире.

В соответствии с данными Всемирной туристской организации и Международного Валютного Фонда индустрия туризма в мире является одной из наиболее динамично развивающихся сфер в международной торговле услугами. В последние 20 лет среднегодовые темпы роста числа прибытий иностранных туристов в мире составили 5,1%, валютных поступлений – 14%. Согласно данным Всемирной туристской организации при ООН (ЮНВТО), в 2006 году было зарегистрировано 846 млн. туристских прибытий, поступления от международного туризма составили 584 миллиарда Евро. Необходимо отметить, что для многих стран затраты туристов на проживание, питание, местный транспорт, развлечения и посещения туристских достопримечательностей, покупки и иные расходы составляют существенную долю в их экономике, повышая при этом уровень занятости населения и возможности для дальнейшего развития. Поступления от международного туризма в 2006 году возросли на 4,3 % по сравнению с 2005 годом, а международные туристские прибытия увеличились в 2006 году на 5,5 %. Доля туризма в мировом ВВП в 2007 году составила 3,6%, а с учетом вклада сопутствующих отраслей – 10,4%..

Как свидетельствуют результаты исследований, роль локомотивов роста гостиничного сектора в 2007 году в Азии сыграли страны Южной Азии, в особенности Индия. Тихоокеанский регион располагает более 2,5 млн. номеров. Гостиничное хозяйство в этом регионе развивается в 3 раза быстрее, чем в целом мире. В целом по Азиатско-Тихоокеанскому региону средняя стоимость номера выросла на 12,4% и достигла 95 долл. США, а заполняемость достигла 71,8%. Таким образом, можно отметить устойчивую ведущую роль Европы в мировом гостиничном хозяйстве и высокие темпы развития гостиничной базы во многих странах Азии.

Таким образом, международный туризм, характерной чертой которого является то, что значительная часть услуг производится с минимальными затратами на месте, играет все значительную роль в мировой экономике.

Мировая туристская индустрия в последние годы сталкивается с постоянно растущим уровнем конкуренции между странами как внутри своего региона, так и за его пределами. В первую очередь на это указывают все более широкие, часто агрессивные меры рекламного воздействия при продвижении своего туристского продукта на внешних рынках. Кроме этого туристский спрос и туристское предложение зависят от ряда таких меняющихся факторов, как экономическое и финансовое развитие, влияние политики, проводимой государством, демографических и социальных изменений, развития инновационных технологий.

Таким образом, усиление конкуренции, как на рынке спроса, так и на рынке предложения является одной из существенных тенденций развития мирового туризма. Рост конкуренции на рынке туристского спроса происходит в результате действия следующих факторов:

- появления все большего числа стран с амбициозными экспансивными планами привлечения туристов;
- достижения пика насыщения некоторых форм и видов туризма, предлагаемых туристскими центрами и странами (например, на рынке пляжного отдыха).

На наш взгляд, это требует от стран, стремящихся сохранить свою туристскую привлекательность, следующих действий: попытаться сохранить баланс между ростом спроса и ростом предложения; осуществлять планирование развития туризма в соответствии с принципами устойчивого развития; предусматривать долгосрочные инвестиции в сферу туризма; обеспечить наличие ясных государственных стратегий развития туризма, гибкости и оперативности в принятии решений.

Анализ статистических данных показал, что на фоне мирового роста туризма и развития гостинично-туристской индустрии туризм в России в настоящее время развивается стабильно и динамично. Отмечается ежегодный рост внутреннего туристского потока. По исследованиям Всемирного совета по туризму и путешествиям, туристской индустрией России, вкупе со своими производителями, в 2006 г. создано 66,3 млрд. долл. США валового внутреннего продукта, что составляет 7,8% общего ВВП. На ее долю приходится 6,6% рабочих мест, в инвестиции вложено 12,1% всех капиталовложений в стране (таблица 1). Отрасль туризма и путешествий является генератором и получателем государственного капитала. К 2016 г. государственные расходы на отрасль должны вырасти до 480,9 млрд. долл. США, или 4,0% всех государственных расходов. Государственные операционные расходы на отрасль туризма и путешествий составили, по некоторым оценкам, в 2006 г. 104,4 млрд. руб. (3,6 млрд. долл. США), или 2,7% всех государственных расходов. Средние темпы роста объемов туристской отрасли выше среднегодовых темпов роста мировой экономики в целом. По прогнозам ВТО в ближайшие десятилетия темпы роста объемов туризма сохранятся. Так, к 2020 году число международных туристских прибытий должно вырасти в 2,2 раза по отношению к 2000 г. – с 698 млн. до 1,561 млрд. поездок. Еще более значительно – в 4,2 раза, – должны увеличиться доходы от туризма: с 476 млрд. до 2 трлн. долл. США.

Российская Федерация: оценки и прогнозы*

Весь мир	2006			2016		
	Млрд. руб.	% от общего	Рост	Млрд. руб.	% от общего	Рост
Индивидуальный туризм и путешествия	1076,9	7,8	7,4	3369,3	9,0	5,8
Деловые поездки	349,8	—	17,7	1004,6	—	4,9
Государственные инвестиции	104,4	2,7	2,7	256,2	2,7	3,2
Капиталовложения	607,1	12,1	-5,4	2621,1	12,1	9,3
Экспорт от туристов	249,9	2,8	2,8	918,0	4,9	7,5
Экспорт (не туристский)	343,5	3,9	-13,0	968,6	5,2	4,7
Спрос на туризм и путешествия	2731,5	—	1,9	9137,7	—	6,5
Индустрия туризма и путешествий в ВВП	357,1	1,5	10,0	1049,4	1,5	5,1
Индустрия туризма и путешествий в ВВП и сопряженные отрасли экономики в ВВП	1910,7	7,8	0,4	6319,0	9,1	6,4
Занятость в индустрии туризма и путешествий	863,2	1,3	4,8	891,0	1,3	0,3
Занятость в индустрии туризма и путешествий и сопряженных отраслях экономики	4515,2	6,6	-4,1	5231,8	7,7	1,5

* составлено по данным отчета WTTC «Влияние туризма и путешествий на рынок труда и экономику РФ»

По оценкам специалистов ВТО, с учетом потенциальных возможностей Российской Федерации и соответствующем уровне развития туристской инфраструктуры можно принимать до 40 млн. иностранных туристов в год, однако на сегодняшний день количество приезжающих в Россию иностранных гостей с деловыми, туристскими и частными целями не соответствует ее туристскому потенциалу, составляя 6,8 млн. чел.

Таким образом, темпы роста гостиничной и туристской отрасли опережают все остальные, и причины этого не столько в экономическом, сколько в человеческом факторе. Это гигантское предложение породило гигантский спрос, порожденный массовым бегством от каждодневной рутины буден. По мнению ученых, существует два основных агрегированных показателя спроса (потребление в области туризма и путешествий и совокупный спрос), применяя отдельно модели межотраслевого баланса к этим двум агрегированным показателям, «вспомогательный счет» поможет сконструировать два различных, дополняющих друг друга, агрегированных показателя предложения в сфере туризма и путешествий: индустрия туризма и путешествий и экономика туризма и путешествий. Первый из них включает в себя однозначно определяемый производственный вклад «индустрии» (т.е. только прямой вклад), второй – включает в себя более широкое понимание роли туризма и путешествий, в масштабе всей экономики, т.е. прямой и косвенный вклад. По оценке экспертов ВТО, на сегодняшний день Российская Федерация занимает 15 место в мировой классификации по посещаемости иностранцами, что составляет 2,5% мирового рынка въездного туризма, что во многом связано с несколькими факторами.

Анализ показал, что сдерживающими факторами развития въездного туризма в Россию, а также привлечения инвестиций в гостинично-туристскую индустрию, в настоящее время являются: образ России как страны, неблагоприятной для туризма, создаваемый отдельными зарубежными и отечественными средствами массовой информации; действующий порядок выдачи российских виз гражданам иностранных государств; неразвитая туристская инфраструктура, высокий моральный и физический износ существующей материальной базы, малое количество гостиничных средств размещения туристского класса (2-3 звезды) с современным уровнем комфорта; отсутствие практики создания субъектами Российской Федерации благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов и иную туристскую инфраструктуру; низкое качество обслуживания туристов, причина которого – невысокий уровень подготовки кадров; несоответствие цены и качества размещения в гостиницах.

Таким образом, при сохранении сложившейся ситуации в ближайшие годы может произойти снижение въездного туристского потока в Россию и увеличение выездного. Это приведет к дальнейшему износу туристской инфраструктуры и снижению качества обслуживания, что влечет за собой падение конкурентоспособности российского туристского продукта; снижение инвестиционной привлекательности российского гостинично-туристского рынка; отток молодых и перспективных кадров за рубеж, где за счет российского трудового ресурса будет повышаться качество туристского продукта конкурирующих стран и направлений; уменьшение поступлений от туризма в бюджеты всех уровней; снижение доходов и занятости населения. Следовательно, в целом политика в области туризма должна быть направлена на формирование в России современного гостинично-туристского комплекса, обеспечивающего широкие возможности для удовлетворения потребностей российских и иностранных граждан в туристских услугах, повышение уровня доходов населения, обеспечение условий для устойчивого развития туризма.

Услуги размещения являются системообразующим элементом индустрии туризма, что дает основание утверждать – именно они обладают способностью генерировать мультипликативный эффект воздействия на смежные отрасли национальной экономики. Это подтверждают данные о том, что до 68% всех доходов от туризма и до 65% всех занятых в мировой индустрии туризма приходится на сферу размещения. Поэтому следует отметить важность комплексного развития гостиничной и туристской инфраструктуры, включающей в себя не только широкомасштабное строительство новых средств размещения, но и сопутствующую диверсифицированную инфраструктуру (транспорт, предприятия питания, индустрии развлечений, объекты туристского показа и др.). С нашей точки зрения, при размещении туристских комплексов целесообразно учитывать как параметры диверсифицированного туристского спроса, так и характер туристского предложения – наличие туристских ресурсов, условий для кадрового обеспечения, в соответствии с экологическими требованиями и экономической целесообразностью.

Однако главными препятствиями для привлечения инвестиций, по мнению специалистов, являются отсутствие готовых инвестиционных площадок, наличие местных административных барьеров и невыгодные условия аренды земли и др. В частности, оформление земельного участка под гостиницу часто требует огромного числа согласований и затягивается на 2-3 года. Неурегулированными остаются вопросы использования рентных доходов в личных целях (сдача жилья в наем под гостиничное использование); сложности, связанные с переводом земельных участков из одной категории в другую и другие.

Динамика инвестирования гостиничного комплекса

Гостиницы и рестораны:	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008
инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	12,3	8,7	8,6	14,4	18,3	21,9	32,6
иностраннные инвестиции, млн. руб.	–	23	29	52	32	18	–
финансовые вложения, млн. руб.	–	2601	6480	7460	6546	–	–

* Информационная подборка материалов к парламентским слушаниям на тему «Законодательной обеспечение развития приоритетных направлений туризма в Российской Федерации», Москва, март 2009 г.

В настоящее время для гостиничной отрасли можно выделить следующие наиболее значимые и актуальные формы реального инвестирования, каждая из которых обладает некоторыми важными специфическими особенностями.

1. Приобретение целостных гостиничных комплексов как форма инвестиций связана с диверсификацией деятельности предполагаемого инвестора. В начале XXI века активизировались процессы, связанные с приватизацией российского гостиничного фонда. Их особенно отчетливые контуры демонстрирует московский рынок. Стремление крупных управляющих компаний к диверсификации своего основного бизнеса обусловлено ситуацией на рынках офисной недвижимости, которые не только близки к насыщению, но и, по некоторым прогнозам, демонстрируют первые признаки перепроизводства.

2. К новому строительству как форме инвестиций прибегают в тех случаях, когда кардинально изменяются потребности в определенных товарах и услугах, в сущности – это диверсификация деятельности.

3. Перепрофилирование представляет собой инвестиционную операцию, обеспечивающую полную смену технологии производственного процесса для получения новой продукции или услуг. В гостиничном бизнесе, как правило, перепрофилирование применяется по отношению к зданиям, в которых необходимо разместить гостиничный комплекс. Например, в результате перепрофилирования обычных жилых зданий создаются прибыльные апартаменты.

4. Реконструкция – это инвестиционный процесс, в результате которого все производство преобразуется на основе научно-технических достижений. Для гостиничных предприятий реконструкция, как правило, связана с перепланировкой помещений для увеличения площади гостиничных номеров, установкой современного оборудования, а также расширением тех площадей, которые необходимы для производства новых привлеченных услуг (саун, бань, бильярдных, фитнес - и бизнес-центров). В процессе реконструкции может осуществляться строительство новых зданий и сооружений гостиничного назначения вместо тех, которые ликвидируются по причине их нецелесообразной эксплуатации в будущем.

5. Модернизация в гостиничных предприятиях – наиболее распространенная форма реального инвестирования. Если промышленные предприятия осуществляют ее в плановом порядке, то гостиницы постоянно находятся в процессе модернизации. Специфика гостиничной модернизации зависит от моды, новаторских тенденций в сфере дизайна и декорирования, которые, как известно, могут изменяться ежегодно и даже ежесезонно. Практика показывает, что именно модернизация требует от гостиничного предприятия постоянных, непрерывных инвестиций (особенно в средних и крупных гостиничных комплексах). Переоснащение и переоформление номеров может происходить каждый туристский сезон. Это характерно для гостиниц с устойчивыми деловыми связями в туристском секторе. Динамично развивающиеся гостиничные предприятия разрабатывают инвестиционные проекты модернизации исходя из пожеланий своих клиентов, туроператоров. Эти инвестиционные проекты обязательно включают информацию многочисленных ярмарок и выставок гостиничного оборудования.

6. Инновационное инвестирование в нематериальные активы обычно связано с использованием новых знаний в целях достижения коммерческого успеха. В гостиничной отрасли эта форма инвестирования широко распространена и преимущественно связана с вхождением гостиницы в какую-либо цепь либо путем приобретения франшизы, либо иным способом. Особо подчеркнем, что для гостиниц эта форма инвестирования иногда связана не просто с реализацией особого инвестиционного проекта, но базируется на полном изменении системы управления и даже со сменой формы собственности.

Следовательно, специфика современной российской гостиничной индустрии заключается в том, что одной из основных стратегий адаптации предприятия к изменению условий хозяйствования становится перераспределение ресурсов гостиничного комплекса между отдельными направлениями деятельности.

Для сферы гостинично-туристской индустрии характерен кумулятивный (накопительный) эффект, когда максимальные показатели от вложенных в продвижение туристского продукта и туристскую инфраструктуру средств проявляются через несколько лет постоянных вложений этих средств. Более того, туризм вступает мощным рычагом оздоровления национальной и региональной экономики, поскольку именно он является катализатором в развитии многих отраслей, в том числе ключевых: транспорта, связи, строительства, производства материалов, добычи сырья, производства товаров народного потребления, сельского хозяйства. В этом случае представляется интересным долгосрочный прогноз WTTC (Всемирный совет по туризму и путешествиям), согласно которому России отводится заметное место в мировой туристской индустрии. Интересно, что самая оптимистичная оценка дается по динамике капитальных инвестиций: по этому показателю в 2017 году Россия займет первое место в Европе и пятое в мире. Размер капитальных инвестиций составит 2898,5 млрд. руб., что в 4,1 раза больше, чем в 2007 году. Общий вклад туристской отрасли в экономику страны ожидается в размере 1071 млрд. руб., или 1,1% ВВП. Из 11 макроэкономических показателей, по которым анализировалось развитие туризма в России, только по одному прогнозируется снижение – по показателю занятых в туристской индустрии (с 684 тыс. человек до 665 тыс.). Однако с учетом мультипликативного эффекта общая численность занятых в сопряжении с туристским сектором отраслей экспертами оценивается в 4,1 млн. чел. в 2017 году по сравнению с 3,9 млн. в 2007 году. По остальным показателям (экспорт и импорт туристских услуг, государственные расходы и др.) ожидается устойчивый рост в пределах 2-9% в год. Поэтому с целью повышения конкурентоспособности российского туристского продукта, привлечения инвестиций в гостиничную и туристскую индустрии в настоящее время реализуется политика регулирования и поддержки туристской отрасли с учетом роста эффективности использования бюджетных расходов.

Определяющим условием повышения инвестиционной активности в гостинично-туристской индустрии является эффективно действующая инвестиционная политика на макро-, мезо- и микроуровнях. Отметим, что экономическое развитие России в 2000-2008 годах характеризовалось устойчивым динамичным ростом на макро-, мезо- и микроуровнях,

опирающимся на завершение переходного периода от плановой к рыночной экономике и перестройку экономических пропорций, совершенную валютно-финансовым кризисом 1998 года. Это привело к резкому сжатию импорта и расчистило поле для восстановительного роста, связанного с импортозамещением и ростом инвестиций, преодолением кризиса неплатежей и повышением монетизации экономики. Финансовый кризис, начавшийся в третьем квартале 2008 года, негативно повлиял на российскую экономику. Однако во втором квартале 2009 года уже отмечалась тенденция замедления инфляции по отношению к соответствующему месяцу предыдущего года. Если в марте потребительские цены были на 14% выше, чем за год до этого, то в мае инфляция снизилась до 12,3%, а в июне до 11,9 процента. За январь-июнь 2009 года инфляция составила 7,4% против 8,7% за аналогичный период прошлого года. Начала снижаться и численность официально зарегистрированных безработных. Ослабление денежной и фискальной политики и восстановление потребительского спроса повысило инфляцию в конце года до 12-12,5%, что, однако, ниже уровня 2008 года (13,3 %).

Следует констатировать тот факт, что Россия ориентируется на развитие по инновационному пути, позволяющему обеспечить выход на уровень социально-экономического развития, характерный для развитых постиндустриальных стран, за счет повышения конкурентоспособности российской экономики, ее структурной диверсификации и роста эффективности, что также является условием повышения инвестиционной активности в гостинично-туристской индустрии. При этом высокие темпы роста инвестиций в инновационном варианте по данным Министерства экономического развития Российской Федерации сохраняются в течение всего прогнозного периода, поддерживаемые всеми финансовыми инструментами. В результате инвестиции в основной капитал возрастут к 2020 году в 4 раза (при норме накопления основного капитала 32-35% ВВП) против 3,6 раза в энерго-сырьевом и 2,4 раза в инерционном сценарии, что иллюстрирует рисунок 2.2 [215]. Рост инвестиций и повышение эффективности всех факторов производства в инновационном варианте обеспечат устойчиво высокие темпы роста экономики на всем протяжении прогнозного периода. Сценарий инновационного пути развития будет сопровождаться активными структурными сдвигами, поддерживаемыми значительным повышением эффективности использования ресурсов. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации доля инновационного сектора в ВВП повысится с 10,9% в 2007 году до 17,2% в 2020 году (в ценах 2007 года) при снижении доли нефтегазового сектора с 18,7% до 11,1 %. Такой структурный маневр будет обеспечиваться ростом инновационной активности и поддерживаться повышением расходов: на НИОКР (за счет всех источников финансирования) – до 2,2% ВВП в 2015 году и 3,0% ВВП в 2020 году, на образование – до 6,4% ВВП в 2015 году и 7% ВВП в 2020 году (в т.ч. государственные расходы достигают 5,5% ВВП). При этих параметрах развития «экономики знаний» Россия становится достаточно конкурентоспособной по сравнению с европейскими и азиатскими партнерами, обеспечивается комплексное развитие национальной инновационной системы. Развитие сектора социальных услуг на принципах государственно-частного партнерства, обеспечивающего рост доли частных и автономных учреждений в сфере социальных услуг для населения, также окажет позитивное влияние на качество экономического роста.

Таким образом, инвестиционная политика государства и регионов будет определять пути реструктуризации источников инвестиций, приоритеты федеральной и региональной инвестиционных программ, критерии отбора проектов с учетом источников финансирования, пути привлечения иностранных инвестиций, факторы развития инфраструктуры инвестиционного рынка. Для реализации инвестиционных проектов в сфере гостеприимства туризма особенно интересны те регионы и центры, в которых идет активный экономический рост, существует постоянный туристский поток и традиционно высок уровень жизни населения.

В зависимости от сочетания и качества факторов, определяющих привлекательность инвестиционного климата, регионы России можно разбить на три группы:

1) регионы с благоприятным инвестиционным климатом, максимальным или средним инвестиционным потенциалом, минимальным или умеренным риском инвестирования, высокими темпами формирования новых экономических структур. К ним относятся около 20 регионов и городов, включая Москву, Санкт-Петербург, Московскую, Свердловскую и Нижегородскую области, Татарстан и ряд других регионов, на которые приходится около 80% всех иностранных инвестиций в экономику России;

2) регионы промежуточного типа, с менее благоприятным инвестиционным климатом, невысокой деловой активностью, средними темпами экономических преобразований. Эта группа является самой многочисленной, в нее входит более половины субъектов Российской Федерации;

3) регионы с неблагоприятным инвестиционным климатом, минимальной деловой активностью, низкими темпами формирования новых экономических структур. Эта группа охватывает около 10 регионов, где сложились высокие риски ведения бизнеса.

Гостиничная инфраструктура является основой туризма, его материальной базой. Одновременно эта отрасль отличается значительной капиталоемкостью и длительными сроками окупаемости. По официальной статистике Госкомстата в 2007 году туристская инфраструктура регионов России была представлена 9700 средствами размещения с 980 тыс. гостиничных мест, когда, для сравнения, в 2004 году насчитывалось 177,2 тыс. гостиничных номеров, или 364 тыс. коек, из них 50% в Москве, которые были загружены в среднем по стране только на 34%. В результате совместных действий и власти и бизнеса (государственно-частное партнерство) в 2007 году на территории России было построено и введено в эксплуатацию около 400 средств размещения на 41 тысячу мест. Денежная емкость гостиничного рынка, по мнению ряда специалистов, составляет в 1,7-2 млрд. долл. США, темпы роста – в 20-25% в год. Объем платных услуг, оказываемых населению гостиницами и аналогичными средствами размещения, ежегодно растет и составил в 2007 году 88,9 млрд. руб., что превысило показатели 2005 года на 47%.

Исследование развития гостиничного и туристского бизнеса в стране, показывает, что и частные инвесторы и крупные компании стали активнее инвестировать в гостиничную недвижимость России. В ряде регионов гостиничное предпринимательство развивается даже более динамично, чем другие сектора рынка недвижимости: жилищный и торгово-офисный. Следовательно, российский гостиничный рынок становится все более инвестиционно-привлекательным, что влечет за собой рост величины отчислений, производимых предприятиями, непосредственно задействованными в гостиничном и туристском бизнесе в бюджеты разных уровней, увеличивается количество вновь созданных рабочих мест, улучшается не только финансовое состояние предпринимателей, инвесторов, но благосостояние населения.

Резюмируя вышесказанное, следует сделать вывод, что факторами, влияющими на инвестиционное развитие гостинично-туристской деятельности, являются:

- туристский потенциал и туристская инфраструктура региона, определяющие интерес, транспортную и информационную доступность региона, как для туристов, так и для инвестора;
- расположение региона;
- уровень экономического развития региона и поддержка развития малого предпринимательства;
- структура туристского потока, которая определяет инвестиционную привлекательность сектора, основные

стратегии развития, месторасположение предприятий в пределах региона, а также структуру сегмента;

– микрофакторы (конкуренция, необходимые инвестиции, саморегулирование, альянсы, поставщики, обучение персонала и пр.)

Кроме того, причинами, почему инвесторы начали рассматривать гостиничный бизнес как один из перспективных способов вложения средств, являются следующие. Во-первых, гостиничный бизнес – это бизнес, который приносит хороший стабильный доход. Кроме того, инвестиции в гостиничный бизнес представляют собой практически безрисковое капиталовложение, поскольку основным активом данного бизнеса является недвижимость, в долгосрочной перспективе она в среднем дорожает на 5% в год. Также необходимо отметить, что отель – это понятный, интересный и престижный бизнес. Обладание своим собственным отелем удовлетворяет многие амбиции современных бизнесменов – инвесторов.

В ближайшие годы будет сохраняться дефицит гостиничных мест в сегменте трехзвездочных гостиниц (94% экспертов), где спрос превышает предложение в десятки раз. Не менее острый дефицит в номерном фонде будет наблюдаться в экономическом классе гостиниц (1-2 звезды).

Кроме того, новым перспективным направлением инвестиционной деятельности, которое будет активно развиваться в ближайшие годы, является строительство современных апарт-отелей, предназначенных для размещения лиц на временное проживание (как правило, на срок более 1 недели).

Новым направлением, повышающим инвестиционную привлекательность проектов строительства гостиниц экономического класса в столице, является также реализация крупных проектов, предусматривающих строительство многофункциональных комплексов (в том числе торговых и развлекательных) с гостиничной составляющей. Элемент новизны в этом направлении состоит в том, что срок окупаемости гостиниц обычно длиннее, чем у объектов других видов коммерческой недвижимости, поэтому строительство гостиниц в комплексе с торговыми и офисными площадями, повышает рыночную ценность объектов и делает более короткими сроки окупаемости вновь построенных гостиниц, повышая тем самым их инвестиционную привлекательность.

Для повышения инвестиционной деятельности гостиничной индустрии необходимо конкурентное развитие рынка и рост туристского спроса; стремление к сглаживанию конъюнктурных колебаний на рынке; ускоренный чистый приток иностранных инвестиций в российский гостинично-туристский бизнес и превращение его в получателя инвестиционных ресурсов.

ОСОБЕННОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ГОСТИНИЧНО-ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Минакова И.В. Курский государственный технический университет

В условиях глобализации экономических процессов на фоне возросшего динамизма рыночной среды основой успешного функционирования гостинично-туристского предприятия становится выбор стратегии диверсификации. Проникновение в новые отрасли производства, выход на новые рынки сбыта позволит уменьшить возможные риски, увеличит конкурентоспособность, стабилизирует денежные потоки и, увеличит капитализацию фирмы.

В современных условиях главной особенностью малого и среднего предпринимательства является способность быстро адаптироваться к изменениям конъюнктуры рынка, оставляя невыгодные и занимая новые, перспективные рыночные ниши. Это обуславливается относительно ограниченным объемом производства и небольшой потребностью в ресурсах, упрощенной структурой внутрифирменного управления, прямой зависимостью доходов работников от успешной реализации продукции предприятия. Однако в условиях развитой рыночной экономики предприятия, как правило, маневрируют в границах избранной специализации, улучшая качество, меняя ассортимент, реже – номенклатуру выпускаемой продукции и услуг. Изменение отраслевой структуры происходит главным образом за счет интенсивного роста числа новых предприятий на перспективных рынках и сокращения числа действующих сужающихся рынков.

Исходным пунктом анализа применения стратегии диверсификации гостинично-туристской деятельности в современных условиях является выявление основных конкурентных преимуществ страны. Как показало исследование, к конкурентным преимуществам Российской Федерации можно отнести следующие: относительная политическая и социальная стабильность, контролируемая инфляция, квалифицированная рабочая сила, высокий научный потенциал, значительные запасы природных ресурсов. Прирост ВВП в 2007 году составил 8,1% – что не только выше уровня 2006 г. (7,4%), но и существенно превышает прогнозы экономического роста. Такой темп экономического роста контрастирует с наметившимися экономическими проблемами в целом ряде стран, в результате чего темп роста мирового ВВП даже несколько снизился с 3,9% в 2006 г. до 3,7% в 2007 г., в результате чего в 2007 г. Россия вышла на седьмое место в мире по общему объему ВВП по паритету покупательной способности, достигнув по этому показателю уровня таких стран, как Франция и Великобритания.

Следует отметить, повышение суверенного рейтинга России до инвестиционного уровня (октябрь 2003 г. – Moody's, ноябрь 2004 г. – Fitch, январь 2005 г. – Standard&Poor's) является свидетельством признания значительного улучшения кредитоспособности РФ за последние годы. В соответствии с оценкой консалтингового агентства А.Т. Kearney, Россия занимает на сегодняшний день 11-е место по привлекательности вложений прямых иностранных инвестиций. В 2007 году наблюдался значительный рост прямых иностранных инвестиций в проекты в реальном секторе, сопровождавшийся масштабными инвестициями российских компаний за рубежом. Это означает, что российский бизнес сегодня встраивается в глобальные производственные цепочки – причем, не только в качестве получателя инвестиций (несущих с собой выход на новые рынки, доступ к современным технологиям и т.д.) – но и в качестве инвестора, приобретающего активы ради доступа к источникам сырья, к сетям, обеспечивающих продвижение продукции, брендам, позиционированным на рынках, возможным источникам доходов в будущем.

Проводимые Правительством РФ социально-экономические реформы, весьма успешны и способствуют улучшению инвестиционного климата. В ходе административной реформы приняты меры по де бюрократизации экономики и устранению административных барьеров для ведения инвестиционной деятельности. В настоящее время уже можно говорить, что созданный налоговый режим достаточно благоприятен для инвесторов. Налог на прибыль составляет 24%, налог на доходы для физических лиц – 13 %, максимальная ставка единого социального налога – 26 %, ставка НДС – 18 %. Снижение налоговой нагрузки на экономику позволило улучшить финансовое состояние предприятий и расширить внутренние инвестиционные возможности российской экономики. В рамках реформы правоприменения продолжается разработка механизмов обеспечения защиты прав собственности, в том числе защиты прав инвесторов и акционеров, разрешения корпоративных конфликтов, арбитражного и

третейского судопроизводства. В целях инвестиционного обеспечения экономики продолжается реформирование финансовой инфраструктуры и системы финансового посредничества. Подписан ряд законов, направленных на развитие фондового рынка, принята стратегия развития национальной банковской системы, совершенствуется нормативная база деятельности кредитных организаций, обеспечивающая стабильность платежной системы и большую доступность заемных ресурсов, в том числе долгосрочных. Таким образом, существенное улучшение общеэкономических условий хозяйствования свидетельствует о снижении уровня возможных рисков деятельности.

Российская Федерация обладает привлекательными туристскими ресурсами, и поэтому с развитием рыночных отношений обозначился активный процесс создания туристских предприятий. Отечественный туристский и гостиничный бизнес активнее адаптировался к рыночным изменениям, при этом, удовлетворяя потребности населения в туризме и вовлекая в эту работу до 130 тыс. сотрудников, что оказало немалое позитивное влияние на рынок труда [1, С. 4]. Исследование статистики въезда иностранных граждан в Россию показывает положительную динамику роста по диверсифицированным целям поездок, что отражено в таблице 1.

Интерес для исследования диверсификации гостинично-туристской деятельности представляет динамика численности иностранных граждан, прибывших в Москву в период 2004-2006 гг., с сегментацией последних по целям приезда. В анализируемый период увеличилось число прибывших в Москву иностранцев с деловыми целями в 1,7 раза и достигло 14471 тыс. человек.

Таблица 1 – Въезд иностранных граждан в РФ по целям поездок, тыс. поездок

	2000	2003	2004	2005	2006	2007
всего: в том числе по целям поездок:	21169	22514	22051	22176	22452	22892
служебная	3218	2568	2723	3226	3234	3270
туризм	2598	3152	2861	2385	2433	2213
частная	13382	14723	14308	14329	14482	15105
транзит	415	485	546	498	557	531
обслуживающий персонал	1556	1586	1613	1738	1746	1773

Численность иностранных граждан, прибывавших с туристскими целями, также возросло, хотя и отставало по темпам роста от деловых поездок. Так, за указанный период туристский поток иностранцев увеличился на 32,8% и достиг в 2006г. почти 1 млн. туристов. На этом фоне число иностранных граждан, посетивших Москву в личных целях, имело отрицательную динамику роста, и постепенно уменьшалось за период 2004-2006 гг. с 980 до 941 тыс. человек. Общее число прибывших иностранцев с прочими целями (включая обслуживающий персонал иностранных транспортных средств, лиц, приезжающих в страну на постоянное место жительства или транзитных пассажиров) в целом оставалось стабильным и за период колебалось незначительно в интервале от 339 до 359 тыс. человек. На наш взгляд, такая тенденция также влияет на выбор стратегии диверсификации гостинично-туристскими предприятиями.

Вместе с тем, сократилась государственная поддержка туристской отрасли, последовало практически полное исчезновение социального туризма. При этом возрос выездной туризм, что привело, с экономической точки зрения, к оттоку капитала из страны. Следовательно, создание благоприятных инвестиционных условий, стимулирующих приток средств в объекты гостиничной и туристской индустрии на территории России весьма актуально в современных условиях хозяйствования. Однако нельзя не признать, что возможности развития туризма в России хотя и огромны, но в значительной степени не использованы.

Следует констатировать, что развивается ещё целый ряд негативных тенденций, которые замедляют рост российской экономики (по оценкам экспертов – до 5 % в год). В первую очередь это исчерпание основного источника – опережающего увеличения физического объема экспорта и мировых цен на энергоносители.

На реализацию региональных проектов в области туризма влияют повышенные политические риски. Если федеральная власть демонстрирует устойчивость, и ее приоритеты в отношении поддержки определенных групп российского предпринимательства очевидны, то периодическая сменяемость глав регионов вводит очень существенную долю неопределенности в условия развития региональных инвестиционных проектов. Особенно если рассматривать их в долгосрочной перспективе. Следовательно, неопределенность относительно перспектив региональной власти остается сегодня одним из ключевым факторов политических рисков для региональных инвестиций, в том числе – осуществляемых с участием иностранного капитала.

Важен тот факт, что современные тенденции в развитии туризма свидетельствуют о существовании четкой взаимосвязи между тенденциями развития туризма и общеэкономическим развитием государства. Туризм чувствителен к изменению экономических процессов. При росте потребления на 5% показатель роста затрат на туризм составляет 10. Коррективы в развитие гостинично-туристского сектора внес финансовый кризис 2008-2009 гг. Однако глобальных изменений в российском гостиничном бизнесе эксперты не прогнозируют. Темпы его развития, безусловно, сократятся, оборот рынка в первом полугодии 2009 года, по разным оценкам, снизится на 10-15%. Не прогнозируется и значительного снижения цен на проживание, что связано во многом с общим дефицитом гостиничных номеров.

Таким образом, потребность в инвестициях возникает в связи с необходимостью предотвращения или решения характерных кризисных проблем за счет внедрения инноваций в научно-технической, технологической или организационно-управленческой сферах, что, в свою очередь, является залогом конкурентоспособности компании. Поэтому диверсифицирующееся гостинично-туристское предприятие должно обладать способностью генерировать новые идеи, реализовывать их и привлекать необходимые для этого ресурсы.

Специфика современной российской экономики заключается в том, что одной из основных стратегий адаптации предприятия к изменению условий хозяйствования становится перераспределение ресурсов фирмы между отдельными направлениями деятельности. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики, годовые отчеты гостинично-туристских комплексов позволяют более детально изучить вопросы диверсификации деятельности предприятий, ее причины и направления, цели и финансово-экономические результаты.

Комплексной характеристикой предприятия как объекта инвестирования с позиций перспективности развития, доходности и уровня инвестиционных рисков является его инвестиционная привлекательность. В итоге эффективное управление инвестиционной привлекательностью позволяет предприятию привлекать инвестиционные ресурсы в объеме, необходимом для выхода на новый виток своего развития. Говоря о современных тенденциях объединения капитала, ряд авторов, отмечает, что хозяйственная практика подтверждает целесообразность создания крупных диверсифицированных субъектов, которые функционируют как сложные экономические системы. Именно в процессе их деятельности формируются масштабные инвестиционные возможности и вырабатываются эффективные механизмы их осуществления.

Исследование показало, что структурные изменения на гостинично-туристском рынке, стагнация производства в гостиничном хозяйстве на протяжении 90-х гг. послужили причиной поиска новых рыночных стратегий в рассматриваемом секторе экономики. В стратегии развития предприятий гостинично-туристского комплекса стали проследиваться следующие тенденции: поиск незанятых рыночных ниш; концептуализация сервиса; индивидуализация обслуживания; диверсификация бизнеса. С нашей точки зрения, данные тенденции обусловлены: высокой степенью зависимости от колебаний спроса, вследствие большого удельного веса постоянных затрат в отраслевой структуре затрат; расширением социальной базы туристского спроса; усилением индивидуализации туристских потребностей. По отношению к сектору дополнительных средств размещения гостиничное хозяйство в современных условиях хозяйствования развивается в направлении повышения качества обслуживания, расширением спектра предлагаемых услуг. По нашему мнению, необходимость диверсификации дополнительных средств размещения вызвана невозможностью достижения ГТК своих целей в рамках существующего бизнес-портфеля, недостаточностью прибыли для реализации планов по расширению деятельности.

Изучение рынка гостиничных услуг позволяет сделать вывод о достаточно большом объеме предпринимательских резервов на предприятиях гостиничной и туристской сферы. Вместе с тем поиск рыночных ниш и концентрация предложений на отдельном сегменте туристского спроса, расширение ассортимента дополнительных услуг, в том числе за счет считавшихся ранее нетрадиционными в гостиничном хозяйстве, должно происходить в рамках единой концепции стратегического развития конкретного предприятия гостинично-туристской сферы.

Можно согласиться с мнением С.А. Мительмана, что масштабы функционирования диверсифицированных субъектов находятся под воздействием географического фактора. В сфере практического действия диверсифицированные компании разделяют на региональные, национальные и транснациональные. С нашей точки зрения, внимание следует уделить региональным диверсифицированным предприятиям гостинично-туристской индустрии. Их активная деятельность осуществляется в пределах субъекта федерации или крупного экономического района.

Таким образом, логично выделить следующие современные тенденции развития индустрии гостеприимства: углубление специализации гостиничного и ресторанный предложения; образование международных гостиничных и ресторанных цепей; развитие сети малых предприятий; внедрение в индустрию гостеприимства компьютерных технологий занимающих ведущие позиции.

Кроме того, практически все гостиничные комплексы, независимо от их рейтинга, испытывая на себе постоянное давление жесткой конкурентной борьбы, ищут любые возможности для увеличения своего потенциала. Диверсификационные процессы в сфере гостиничного хозяйства вызваны объективной необходимостью:

- обеспечения стабильной загрузки гостинично-туристского комплекса, например, в основе каждой гостиничной цепи лежит собственная система бронирования, ориентированная на первоочередную загрузку входящих в цепь гостиниц;
- формирования гостиничной услуги высокого качества, что зависит от целого ряда факторов: оформление интерьера, качество оборудования, квалификация персонала, обеспечение безопасности проживающих и их имущества;
- стремления к повышению уровня загрузки гостинично-туристского комплекса, поиску новых клиентов и сохранения имеющихся;
- совершенствования профессионализма персонала, что существенно влияет на качество обслуживания гостя.

На практике выбор варианта диверсификации направлен на максимизацию прибыли в среднесрочном и долгосрочном периоде. Анализ структуры рынка гостиничных услуг показывает, что основными стратегиями диверсифицированного роста, которые реализуются региональными гостинично-туристскими комплексами в современных условиях хозяйствования, являются следующие: стратегии синергетической, централизованной, горизонтальной и конгломератной диверсификации.

Исследования структуры рынка гостиничных услуг показывает, что наиболее перспективными направлениями развития предприятий гостиничной сферы являются расширение системы дополнительных услуг, и выход на новые рынки сбыта (синергическая диверсификация). При этом указанное направление не может быть эффективным, если используются только основные фонды базового предприятия. Выходом из создавшегося положения является, например, создание гостиничной цепи. При принятии решения о развитии гостиничной цепи необходимо учитывать стоимость управления такой компанией. Эти затраты, в первую очередь, определяются числом стратегических бизнес-областей (отдельных сегментов окружения, на которые компания имеет, или хочет получить выход) и необходимостью координации их деятельности.

Стратегия централизованной диверсификации позволяет гостиничному предприятию успешно развиваться на уже существующей базе. Другими словами, централизованная диверсификация гостинично-туристского комплекса базируется на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новой продукции (услуг), которые заключены в традиционной деятельности. То есть существующее производство остается в центре деятельности, а новое возникает исходя из возможностей освоенного рынка, используемой технологии или в других сильных сторонах функционирования гостинично-туристского комплекса. Такими возможностями, например, могут быть возможности используемой специализированной системы распределения

При этом, как отмечает Стрижкова Т.В., в условиях централизованной диверсификации управление предприятием максимально децентрализовано, и каждое отделение полностью отвечает за оперативную и инновационную деятельность. Высшее руководство управляет единственным общим стратегическим ресурсом компании – финансами.

Например, руководство гостиничной сети «Хилтон», ранее не интересовалось строительством и эксплуатацией гостиниц экономического класса. Приверженность руководства идее сохранения за гостиницами «Хилтон» имиджа дорогих и высококлассных привела к тому, что практически приостановился рост гостиничных площадей. Это было связано с тем, что рынок такого класса гостиничных услуг оказался насыщенным и не расширялся. Для того чтобы выйти из сложившегося положения и расширить объем гостиничных площадей, руководство решило начать строительство 100 недорогих гостиниц для бизнесменов среднего уровня, а также для семейного проживания со средней стоимостью номера в пределах 50 – 80 долл. США.

Рассматривая, например, группу отелей «Кемпински», можно отметить, что она располагает диверсифицированной географической структурой – отели под управлением компании функционируют более чем в 20 странах и активно работают как с

туристическим, так и с деловым сегментом. Значительная часть гостиничных комплексов представлена в Китае и на Ближнем Востоке, чьи рынки в достаточной мере стабильны. Примечателен тот факт, что «Кемпински» не располагает отелями в США. Таким образом, все данные факторы в совокупности создают диверсифицированной компании стабильную платформу для деятельности.

Вместе с тем приход на российский рынок крупнейших международных гостиничных операторов создает новую конкурентную среду на рынке, оказывающую прессинг на российские отели и, прежде всего, на отели «советской формации». Например, появление в Екатеринбурге отеля Park Inn сразу вывело его в лидеры в среднем ценовом сегменте при стоимости стандартного номера в 4000 рублей в сутки. У ближайших конкурентов – российских отелей – цена заявлена в 3900 рублей, но при этом по качеству предоставляемых услуг Park Inn оказывается более конкурентоспособным.

Таким образом, в современных условиях хозяйствования российский гостиничный рынок развивается под давлением международных брендов, что также, на наш взгляд, является фактором, обуславливающим реализацию российскими предприятиями гостинично-туристского комплекса стратегии диверсифицированного роста.

Стратегия конгломератной диверсификации состоит в том, что предприятие развивается за счет производства продуктов или услуг, не связанных с основной деятельностью компании. В качестве возможных преимуществ можно выделить следующие: использование избыточной наличности или доходов; использование незагруженных мощностей и других ресурсов; избавление от существующего бизнеса; распределение рисков. При этом обычно руководствуются следующими критериями [2, С. 590]: возможность достижения плановых показателей по прибыли и возврата капиталовложений при новой технологии; объем средств для замены основного капитала, производственных фондов или пополнения оборотного капитала; потенциал роста нового производства; является ли производство достаточным, чтобы существенно влиять на положение головной компании; уязвимость нового бизнес-направления в отношении спада показателей, инфляции, высоких процентных ставок или изменения в политике правительства.

Иногда предприятия, проводящие конгломератную диверсификацию, сосредотачивают свои усилия на поиске компаний, предлагающих получение быстрой финансовой выгоды за счет своего особого положения на рынке. Отметим, что фирмы, идущие на непрофильную диверсификацию, проникают в новые туристско-производственные секторы путем приобретения уже действующих компаний, а не создают новое отделение в рамках своей структуры.

Необходимо учитывать и то, что в настоящее время прослеживается тенденция дальнейшего укрупнения гостиничных корпораций путем их слияния, покупки контрольных пакетов акций, нового строительства. Диверсифицированные предприятия гостинично-туристского комплекса занимаются не только гостиничным бизнесом, но и предоставляют туристические, ресторанные и другие сопутствующие виды услуг.

Рассмотрим пример выбора стратегии конгломератной диверсификации одной из ведущих корпораций гостиничной индустрии IFA Hotels & Resorts (IFA HR). Прибыль компании на начало 2008 года составила 6,218 миллионов долларов США, что в пересчете составляет 21 цент на акцию. Выплата дивидендов составила 15% акциями и 30% наличными. Преодолевая множество внешних и внутренних факторов, влияющих на деятельность компании, IFA HR достигла выдающихся результатов благодаря успешной стратегии компании, направленной на диверсификацию инвестиций и дальнейшее развитие международного присутствия. Вместе с тем в 2007 году компания вышла на азиатский рынок путем приобретения 24,9% тайской строительной компании Raimon Land. Всемирная экспансия продолжена выходом на рынок Намибии в марте и открытие первого YOTEL в лондонском аэропорту Гатвик. В 2007 году также был открыт офис IFA HR в центре Лондона, призванный обеспечить доступ к проектам компании для британских инвесторов. Этот офис осуществляет управление существующими европейскими проектами и инвестициями компании, и анализирует новые инвестиционные возможности в регионе. Стратегически, мировая экспансия является наиболее приоритетной задачей компании, наряду с развитием инвестиций и портфеля предлагаемых продуктов. В мае 2007 года IFA HR запустила проект совместного владения недвижимостью в Дубае, Fairmont Heritage Place, Царство Саба на острове The Palm Jumeirah, который стал первым проектом такого типа в регионе. Кроме того, IFA HR завершила проект в области жилой недвижимости на The Palm Jumeirah. В будущем компания собирается расширить линейку предлагаемых продуктов и объектов для инвестиций. Объяснением эффективной деятельности компании, с нашей точки зрения, может служить использование результативного стратегического маркетинга, позволяющего компании определять свои возможности и конкурентные преимущества, выработать правильную рыночную стратегию конгломератной диверсификации и достигать поставленных целей.

Таким образом, при конгломератной диверсификации гостинично-туристского комплекса может распределять финансовые риски по многим направлениям, вложить средства в любое предприятие, обещающее получение финансовой выгоды, а также стабилизировать свои доходы за счет участия в сферах с различной цикличностью развития.

Формы консолидации собственности и интеграции предприятий, входящих в диверсифицированные компании, весьма разнообразны. Среди них «мягкие» формы (на основе договора о создании группы и совместного учреждения центральной компании: консорциум, стратегический альянс, союз), и «жесткие» (на основе участия одной из компаний в капитале других (холдинг) или передачи части активов участников группы в трастовое управление центральной компании). Данный факт подтверждает структура диверсифицированных компаний, представленная в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация диверсифицированных структур, %

Признаки классификации	Россия	Западная Европа	США
1	2	3	4
1. Центр формирования группы:			
- производственные	86	34	68
- банковские	14	66	32
2. Вид организационного строения:			
- вертикальные	23	35	21
- горизонтальные	67	47	28
- конгломераты	10	18	51
3. По территориальному охвату:			
- региональные	39	19	9

- межрегиональные	47	54	34
- транснациональные	14	27	57
4. От масштаба производственной деятельности:			
- малые	32	15	29
- средние	40	48	27
- крупные	28	37	44
5. По внутригрупповому строительству:			
- «мягкая» форма	94	61	72
- «жесткая» форма	6	39	28

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что протекание процесса диверсификации включает сегодня аспект, связанный с характеристикой трансформируемых в ходе диверсификации элементов. Этот аспект отражает постепенное расширение включаемых в данное понятие составных элементов: от манипулирования набором товаров, отраслей, сфер деятельности, рынков до манипулирования географическими регионами сбыта.

Таким образом, инструменты реализации стратегии диверсификации гостинично-туристскими комплексами по своему характеру адекватны устанавливаемым в рамках стратегии перспективным целям. Вместе с тем каждый из инструментов по своему конкретизирует комплекс перспективных целей и воплощается в результатах диверсификации. Инструменты реализации стратегии диверсификации формируются с учетом наиболее значимых, на наш взгляд, факторов развития российского гостинично-туристского комплекса: расширение социальной базы туристского спроса, усиление индивидуализации потребностей туристов, повышения стандарта качества обслуживания.

В условиях глобализации экономических отношений императив реструктуризации гостиничного и туристского бизнеса воплощается в следующих инструментах стратегии диверсификации:

- выделении технологически обособленных единиц бизнеса в форме самостоятельных хозяйствующих субъектов, позиционированных в других отраслях;
- трансформации единого бизнеса гостиницы в гостиничную сеть;
- вхождении в туристскую сферу, где сбытовые возможности и рекламная деятельность могут использоваться повсеместно;
- использовании родственных технологий;
- передачи ноу-хау и опыта из одного вида деятельности в другой;
- передачи фирменного наименования и репутации потребителя новой продукции (услуги).

Среди факторов, обеспечивающих возможность реализации стратегии диверсификации в гостинично-туристском комплексе страны, можно выделить следующие: уровень прибыльности, достаточный для расширенного воспроизводства и конкурентоспособности на инвестиционном рынке; концентрация на наиболее эффективных направлениях; способность организации к саморазвитию; высокая инвестиционная привлекательность.

Таким образом, современная российская экономика требует диверсификации деятельности, как отдельного хозяйствующего субъекта, так и совокупной группы организаций, это, в свою очередь, служит основой для формирования внутренних источников покрытия инвестиционных решений.

Реализация инвестиционных проектов по диверсификации вносит значимый вклад в развитие конкретного экономического региона. Это значение определяется инициативой стремящихся к диверсификации компаний в аккумулировании финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Географический фактор диверсификации предприятий гостинично-туристского комплекса способствует формированию регионального рыночного пространства, оптимального уровня занятости населения и конкурентной позиции диверсифицированных производителей. С помощью диверсификационных мероприятий гостиничных и туристских предприятий создается мультипликативный эффект использования денежных средств.

Таким образом, диверсификация гостинично-туристских комплексов объективно обусловлена как процессом экономического развития страны, так и условиями, тенденциями развития туризма. Диверсификация успешно преодолет трудности начального этапа становления, при этом логика развития экономических процессов говорит о том, что процесс диверсификации в гостинично-туристском комплексе России будет происходить в дальнейшем на фоне снижения уровня государственного вмешательства в экономику и либерализации товарных рынков. Также в целом анализ практики позволяет сделать вывод, что диверсификация способствует межотраслевому перераспределению капитала, аккумуляции финансовых ресурсов и повышению инвестиционных и инновационных возможностей предприятий индустрии туризма и гостеприимства.

Литература

1. Гуляев, В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие [Текст]. / В.Г. Гуляев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
2. Квартальнов, В.А. Теория и практика туризма [Текст]: учебник./ В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2003.- 671с.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

Олейник О., Васильев В.

Елабужский филиал ГОУ ВПО Казанского государственного технического университета
им. А.Н. Туполева, г.Елабуга

Повышение эффективности управления страховым рынком – одна из важнейших задач для большинства стран мира. Чем более развитым является регион, тем больше премии там собирают страховщики. При этом увеличение сбора премий опережает увеличение ВРП. Чем быстрее будет развиваться национальная экономика, тем выше будут темпы роста страхового рынка.

В настоящее время в условиях кризиса с одной стороны происходит снижение темпов роста всех отраслей экономики, а с другой – увеличивается интерес к определенным отраслям, благодаря развитию которых можно избежать подобных кризисов. Существующий кризис во многом является следствием чрезмерного увлечения страховыми механизмами в финансовой деятельности, организации бесконтрольной торговли долгами и их страховыми аналогами. Таким образом, повышение эффективности управления страховым рынком является актуальной задачей для всех стран, в том числе и для России.

Возникновение страховых отношений относится к глубокой древности. Древние греки создавали особые союзы для покрытия убытков, возникающих при мореплавании. А первый дошедший до нас морской полис был выдан в 1347 г. на перевозку груза из Генуи на остров Майорку.

В эпоху великих географических открытий возникали новые портовые рынки и пути продвижения товара. Соответственно, стали появляться и новые опасности и потребности в защите имущественных интересов. Вместе с ними развивалась и требовала совершенствования идея страхования. В 1706 г. было учреждено первое общество по страхованию жизни. В XVIII—XIX в. образуется достаточно широкий круг страховых рисков — начинается страхование сельскохозяйственных животных, от краж со взломом, долгов, капитала.

В России первый опыт страхования жизни относится к 1771 г. При учреждении в 1776 г. Государственного заемного банка ему предоставили право страхования каменных домов и фабрик. В 1797 г. при Государственном ассигнационном банке открывается страховая контора для страхования товаров, в 1798 и 1799 гг. в Москве и Петербурге при Камеральном департаменте учреждаются ассекуранц-конторы для взаимного страхования от огня. Специфика развития страхования в России заключается в том, что оно всегда тем или иным способом было связано с государством. Это могло быть непосредственное участие государства в страховом деле либо его покровительство в виде предоставления монополии страховым обществам.

В 1988 г. в организации страхового дела в России произошли значительные изменения. С одной стороны, прекратилась, длившаяся с 1918 г., государственная монополия на все виды страхования, с другой стороны, теперь параллельно с Госстрахом функционируют сотни новых акционерных обществ страхования с громкими многообещающими названиями, такими как «Россия», «Надежда», «Помощь», «Русь» и др.

Итак, у жителей России появилась возможность выбора, как одно из проявлений свободы личности в обществе. Однако для того, чтобы российский гражданин мог действительно выбирать, ему необходимо разбираться в сущности страхования, его истории и современном состоянии.

Страхование – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховой защитой людей и их дела от различного рода опасностей.

Страхование (страховое дело) в широком смысле – включает различные виды страховой деятельности (собственно страхование, или первичное страхование, перестрахование, сострахование), направленной на обеспечение страховой защитой людей, их дел [1].

Страхование в узком смысле представляет собой отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц (страхователей) при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов (страховых фондов) формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии).

Экономическая сущность страхования состоит в предоставлении страховой защиты. Страховую защиту можно объяснить как двустороннюю реакцию человечества на возможные опасности природного, техногенного, экономического, социального, экологического и другого происхождения. С одной стороны, страховая защита вызывается объективной потребностью физических и юридических лиц в сохранении своих имущественных интересов, связанных с различными сторонами жизнедеятельности. С другой стороны, эта потребность сопровождается соответствующей способностью людей в обеспечении названных интересов.

Если потребность в защите порождается страхом, а способность к защите осознанием в силу этого страха необходимости создания соответствующих натуральных или денежных фондов, при помощи которых можно обеспечить сохранность имущественных, личностных и прочих интересов людей, то можно сказать, что в действие вступила система страховой защиты.

Таким образом, экономическая сущность страхования состоит в создании денежных фондов за счет взносов заинтересованных в страховании сторон и предназначенных для возмещения ущерба у лиц, участвующих в формировании этих фондов. Поскольку возможный ущерб (или страховой риск) носит вероятностный характер, то происходит перераспределение страхового фонда как в пространстве, так и во времени. Можно сказать, что возмещение ущерба у пострадавших лиц происходит за счет взносов всех, кто участвовал в формировании этих страховых фондов.

Страховые отношения, как и любые другие гражданско-правовые отношения, регулируются определенной нормативно-правовой базой. В п. 3 ст. 1 Закона о страховом деле прямо определено, что законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие страховые отношения, являются составной частью страхового законодательства. Закон по своему правовому статусу обладает большей юридической силой, нежели подзаконные акты, так как в соответствии со ст. 105 Конституции РФ он принимается высшим законодательным органом государственной власти – Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации. В состав законодательства входят и кодифицированные нормативные акты, принимаемые Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации [2].

Иногда однозначный ответ отсутствует в страховом законодательстве. Очень много дискуссий и споров возникает вокруг определения места и роли перестрахования, так как существующие в современном законодательстве дефиниции,

определяющие те или иные страховые элементы и термины, не являются исчерпывающими, что приводит к неоднозначности их толкования в правоприменительной практике.

Именно поэтому страховое право как наука выполняет роль некоего «правового компаса», способного обеспечить единообразие использования понятий в страховой практике. Страховая практика, в свою очередь, способствует усовершенствованию страхового законодательства.

Немаловажную роль в нормативно-правовом регулировании страховой деятельности играют нормы международного права, типовые правила страхования, обычаи, обыкновения, установившиеся в страховых правоотношениях, и, безусловно, судебная практика. Все названные источники образуют и составляют единую нормативно-правовую базу страхования.

Развитие, эффективность и действенность страхования невозможны без надлежащей правовой базы, без создания системы юридических актов, призванных утверждать и регулировать страховые отношения в новых исторических условиях.

В структуру страхового права помимо источников частного права входят и источники публично-правового права: акты административного, налогового, государственного и финансового права. Следует отметить, что отношение государства к страхованию должно способствовать развитию и укреплению страхового рынка. Это обусловлено тем, что финансовые потоки, идущие через страховой механизм, переводят деньги из средств накопления в средства обращения, что благотворно влияет на инвестиционный финансовый климат государства.

Существуют разные подходы к классификации страховой деятельности. В большинстве стран мира выделяют две разновидности страхования: страхование жизни (англ. life insurance) и виды страхования, не связанные со страхованием жизни (англ. non-life insurance). Данная классификация применяется при разработке нормативно-правовых документов, анализе страхового рынка и решении других вопросов.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (часть II, глава 48 – Страхование) предусмотрены две разновидности (два типа договоров) страхования: имущественное и личное [3].

В практике работы страховых организаций, анализе страхования, учебных и методических материалах также принято выделять три отрасли страхования: имущественное, личное и ответственности. В основе деления страхования на отрасли лежат отличия в объектах страхования.

В личном страховании объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного лица. К личному страхованию относятся: страхование жизни, страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование.

В имущественном страховании объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом.

Имущественное страхование включает: страхование имущества предприятий и организаций, страхование имущества граждан, транспортное страхование (средств транспорта и грузов), страхование других видов имущества, кроме перечисленных выше, страхование финансовых рисков.

В страховании ответственности объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с возмещением страхователем причиненного им вреда личности или имуществу физического лица, а также вреда, причиненного юридическому лицу.

Страхование ответственности включает: страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, страхование гражданской ответственности перевозчика, страхование гражданской ответственности предприятий - источников повышенной опасности, страхование профессиональной ответственности, страхование ответственности за неисполнение обязательств, страхование иных видов гражданской ответственности.

Присутствие местных страховщиков и филиалов компаний из других регионов представляет собой показатель развития местного страхового рынка – чем более привлекателен местный рынок, тем больше на нем концентрация страховых компаний. Наибольшее присутствие местных страховых компаний и филиалов страховщиков из иных регионов имеется в Москве, Московской области, Петербурге, а также Краснодарском крае, Свердловской и Тюменской областях. С этой точки зрения хуже всего дела обстоят в Республике Алтай, Еврейской автономной области, Ингушетии, на Чукотке и в Республике Тыва. Если говорить о развитии страхового рынка в регионах, то наибольшие сборы премий по добровольному страхованию, иному, чем страхование жизни и ОСАГО приходятся на Москву и область, Петербург, Тюменскую область, Татарстан, а также Свердловскую и Самарскую области.

По итогам последних лет, очевидно, прослеживается связь между валовым региональным продуктом (ВРП) и сборами страховой премии – чем более промышленно развитым является регион, тем больше премии там собирают страховщики. При этом увеличение сбора премий опережает увеличение ВРП. Таким образом, экономическое развитие России прямо определяет будущее страхового рынка: чем быстрее будет развиваться национальная экономика, тем выше будут темпы роста страхового рынка.

Происходящее развитие страхового рынка имеет циклический характер. Существующие периоды роста сборов страховых премий связаны с улучшением общего благосостояния или нормативно-правового обеспечения. Периоды спада сборов страховых премий вызваны целым рядом причин. В первую очередь сокращением псевдостраховых схем по ряду сегментов на рынке. Объективным сдерживающим фактором может выступать и низкий платежеспособный спрос, который также зависит от благосостояния населения. В настоящее время в условиях экономического кризиса снижаются и экономические показатели страховых компаний.

Концепция развития страхового рынка России на 2008 - 2012гг. имеет ряд недостатков, таких как отсутствие норм поддержки российских страховщиков, нет ограничений сроков выполнения концепции и нет контроля за выполнением планируемых мероприятий. В условиях кризиса совершенствование концепции может уйти на второй план вследствие возникших более актуальных социальных проблем [4].

Тем не менее, в докризисные годы страховой рынок в РФ развивался динамичными темпами. Рост по итогам 2007 г. составил 35%, суммарный объем страховых премий вырос на рекордные для последних 4 лет 25%. Высокими темпами развивается розничное страхование, его доля по итогам 2007 г. впервые превысила долю корпоративного сектора, составив 54% рынка, не смотря на то, что этому виду страхования характерна большая убыточность. С другой стороны существуют опасения на рынке ОСАГО (кстати, драйвером розничного сектора выступают именно обязательные виды страхования). Улучшение сервиса по ОСАГО («европейский протокол», система прямого урегулирования убытков) было не подкреплено соответствующим повышением тарифов. А участники рынка уже прогнозируют увеличение коэффициента убыточности на 15-20% [5].

Интерес в последнее время вызывает комплексная страховка, представляющая собой продукт, состоящий из нескольких логически связанных между собой услуг [6]. Обычно страховщики соединяют в одном полисе «смежные» виды

страхования. Например, одновременно страхуют имущество и ответственность его владельца. Или предлагают автолюбителям пакет из полисов КАСКО и ОСАГО.

Для примера: в комплексную страховку, основой которой является программа страхования личного имущества, входят не только два основных продукта (страхование жилья и имущества внутри помещения), но и дополнительный – страхование ответственности владельца квартиры перед третьими лицами. То есть перед соседями, например, в случае затопления или пожара по вине страхователя.

Главное удобство комплексной страховки для страхователя заключается в том, что ему не нужно платить по трем-четырем счетам, ждать, пока подготовят три-четыре договора. Он получает защиту от нескольких рисков «в одном флаконе».

Впрочем, специалисты признают: несмотря на все преимущества «комплексного страхования», недостатков у него предостаточно. Во-первых, это ограниченные лимиты ответственности и недостаточная гибкость данных программ. Во-вторых, не всегда страховка, которая предлагается в «нагрузку» к той, за которой собственно, и обратился человек, так уж ему нужна.

Наряду с индивидуальным страхованием существует так называемый «коробочный» страховой полис. Этот страховой продукт, безусловно, имеет ряд преимуществ [7].

Во-первых, его оформление занимает всего-то 15 минут. Во-вторых, при экспресс-страховании квартиры или имущества отпадает необходимость делать предварительную экспертизу, а при страховании жизни проводить медосмотр. Главное отличие «коробочных» продуктов страхования в том, что при наступлении несчастного случая фирма выплачивает своему клиенту фиксированную компенсацию, размер которой совершенно не будет зависеть от того, что произошло. Есть, конечно, случаи, когда рациональней потратить время и деньги на индивидуальный полис, однако, зачастую вполне достаточно оформить экспресс-договор.

«Коробочный» страховой полис можно оформить также на несчастный случай. Часто подобные договоры заключают на случай ДТП. Имея такую страховку, клиент получает фиксированную сумму денег при аварии, независимо от того находился ли он в машине или же был пешеходом.

Использовать «коробочное» страхование для защиты своего дома эксперты не советуют, так как любой ремонт связан с большими затратами, и заложенной в экспресс-договоре суммы едва ли хватит. Так что, желая приобрести такой полис, несколько раз сопоставьте ваши требования и возможности, и сделайте правильный выбор.

Один из дополнительных расходов при ипотеке во многих банках – ежегодный взнос по обязательному страхованию жизни заемщика. Для банка это важно, ведь он гарантирует себе быстрый возврат кредита, если с заемщиком что-то случится. Хотя квартира находится у банка в залоге, ее продажа и выселение родственников, если кредитор не был застрахован, – затратная и неприятная процедура.

Застраховаться для клиента – значит, избавить своих близких от долга перед банком в непредвиденных ситуациях. При отсутствии полиса наследники могут переоформить кредит на себя или же согласиться на продажу жилья. При наличии полиса – право собственности на квартиру автоматически переходит к ним.

Можно попытаться оформить накопительную систему страхования жизни. Она подходит для обеспеченного клиента, ведь фактически в течение срока ипотеки он выплачивает еще раз сумму кредита. Для \$50.000 на 20 лет это около \$2.500 в год. Но эти деньги возвращаются.

Накопительное страхование в перечне рисков имеет и «случай дожития». Если с вами все будет благополучно, через 20 лет вы получите обратно свои деньги и значительный инвестиционный доход. Гарантированный доход – до 4% в год, а фактический – достигает 8-14%.

Существуют следующие направления улучшения системы страхования:

- устранение неоправданного снижения тарифов, что может привести к банкротству многие страховые компании.

- решение проблемы конкуренции с иностранными страховыми компаниями. Например в 2006 году доля иностранных участников составляла 6,6% в совокупном уставном капитале страховых компаний, работающих на российском рынке, а 2007 году – уже 9,85%. Десятка крупнейших страховщиков с иностранным капиталом уже занимает более 50% на рынке [8]. Без конкретных мер по поддержке российских страховщиков данную тенденцию не изменить.

В заключении необходимо отметить, что рынок страхования, является одним из институтов развитой рыночной экономики и по своей природе призван способствовать снижению рисков социально-экономической деятельности людей и общества. От того, насколько полно и справедливо субъекты страхового рынка удовлетворяют интересы потребителей, насколько эффективно с точки зрения общественных интересов осуществляется государственное регулирование этой сферы, будет зависеть и развитие других отраслей экономики и в конечном итоге благосостояние всего населения.

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Рыжкова Ю.А.

ГОУ ВПО «Пензенский государственный университет»

В статье рассмотрены особенности и основные направления перехода России к инновационному социально-ориентированному развитию.

Особенность перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего и опережающего развития.

Так в условиях глобализации невозможно догнать развитые страны по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества.

Россия развивается в рамках и по логике индустриальной модели, а в этой системе координат у нее нет серьезных конкурентных преимуществ. Факторы развития и конкурентные преимущества стран и цивилизаций показаны в таблице [5, С.168].

Таблица 1.

Факторы развития и конкурентные преимущества стран и цивилизаций

Факторы развития	Россия	Китай	Индия	Бразилия	Европа	Страны ислама
Трудовые ресурсы	-	+	+	+	-	+
Природные ресурсы	+	-	-	+	-	+
Капитал	/	+	+	+	/	/
Институты	+	/	/	/	+	-
Культура	+	/	/	/	+	-

«+» - конкурентное преимущество; «-» - ограничение; «/» - нет ограничений, но нет и преимущества.

Ослабление зависимости страны от конъюнктуры мировых топливно-энергетических рынков является центральной проблемой «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период 2020 г.», проект которой разработан Минэкономразвития во второй половине 2007 года. Поставив целью предстоящего периода вхождение России в пятерку ведущих экономик мира (по размеру ВВП), концепция рассматривает три возможных сценария долгосрочного развития, одним из которых является инновационный.

Принципиально важным является резкий рост качества человеческого капитала и использование на этой основе высокотехнологических производств. Экономический рост может достигать 6,3-6,6% в год. Это по сути, постиндустриальный рывок, при котором Россия способна найти свою нишу в современной мировой экономике. Данный сценарий предполагает структурный маневр, при котором доля инновационного сектора должна повыситься с нынешних 10% ВВП примерно до 20%, а доля нефтесырьевого сектора снизиться с 20 до 10-12% [3, С. 10].

Важнейшей особенностью современного инновационного процесса в России является сложная и многосубъектная система государственных, общественных, корпоративных институтов, организаций и хозяйствующих субъектов, осуществляющих инновационный процесс, взаимодействующих в этой сфере с целью создания, внедрения и развития инноваций в различных секторах экономики для повышения конкурентоспособности и образующих национальную инновационную систему – взаимосвязь институтов, занятых производством и реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ.

Цель национальной инновационной системы заключается в максимизации социально-экономического эффекта посредством повышения эффективности использования интеллектуального потенциала, развития и внедрения инноваций в экономику.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р в качестве одного из направлений перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития называет создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий.

Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, утвержденная Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1), в качестве одной из подзадач модернизации экономики называет стимулирование в экономике спроса на инновации и результаты научных исследований, создание условий и предпосылок к формированию устойчивых научно-производственных кооперационных связей, инновационных сетей и кластеров.

Под кластерами следует понимать комплексы институтов (промышленных компаний, исследовательских центров, научных учреждений, органов государственного управления разных уровней и пр.), сформированных на базе территориальной концентрации сетей, взаимосвязанными между собой производственно-технологическими отношениями.

Инновационная система выстраивается исходя из отраслевых различий регионов, соответственно региональная инновационная политика является важной составляющей НИС в России. Очевидно, что активизация инновационного процесса наиболее необходима депрессивным регионам, поскольку объективная потребность выхода из кризисного положения или упрочения экономических позиций региона определяет высокую склонность к инновациям.

В условиях региональной дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития необходим индивидуальный подход при определении стратегии развития на уровне государства с участием региональных властей.

В настоящее время количество формально зарегистрированных в РФ технопарков составляет около 100, в действительности на статус технопарка с учетом всех присущих данной форме организации задач могут претендовать не более 5%. [1, С. 257]. Так, лидерами по распределению технопарков по территориальному признаку являются – Приволжский Федеральный округ (ФО) – 13, Центральный ФО – 10, Южный ФО – 7, далее в порядке убывания располагаются Северо-западный – 6, Сибирский – 4, Дальневосточный – 3 и Уральский ФО – 1.

Территориальная отдаленность регионов от центра не является преградой для инновационной информированности. Очевидно, инновационный процесс выступает приоритетным объектом целенаправленного государственного регулирования, прежде всего предполагающего координацию деятельности всех институтов инновационного процесса.

Вопросы государственного управления инновационным развитием на уровне субъектов РФ могут относиться к компетенции органов исполнительной власти, как в сфере науки, так и промышленности, связи и т.п. Это делает актуальным обеспечение межведомственной координации, в том числе и для формирования кластеров [2].

Так, в 17 субъектах РФ созданы органы, координирующие участников производственного процесса в регионе, направленные на обеспечение целостности и устойчивости региональной социально-экономической системы (координационные, экспертные советы, рабочие группы и т.п.), однако, проявляется отраслевое разделение – в Камчатском крае, Кабардино-Балкарской Республике, Республике Северная Осетия, Ханты-Мансийском АО, Мурманской и Саратовской областях – данные органы обеспечивают координацию инновационной деятельности и науки, а в Еврейской АО и Чеченской республике – инновационной деятельности и промышленной политики и предпринимательства.

В связи с этим, целесообразным является создание единых координационно-совещательных органов по промышленной, научно-технической и инновационной политике, как это определено в Чувашской Республике [4].

Государственная политика в сфере инноваций должна основываться на четко проработанной концепции развития, определяющей пути и механизмы межгосударственного трансфера технологий.

Кластерная политика - система государственных мер и механизмов поддержки кластеров, обеспечивающих повышение конкурентоспособности регионов, предприятий, входящих в кластер, а также обеспечивающих внедрение инноваций .

Формирование кластеров предусматривается, как правило, в законах, регулирующих общие вопросы социально-экономического развития:

- в законах, которыми утверждаются стратегии социально-экономического развития в 11 субъектах РФ, в том числе Пензенская область;

- в законах, которыми утверждаются программы социально-экономического развития в 23 субъектах РФ;

- в законах, которыми утверждаются концепции социально-экономического развития субъектов

В законах регулирующих инновационную деятельность, применение кластерной политики широкого распространения не получило – из 52 законов, принятых в 47 субъектах РФ, кластеры упоминаются только в 2 – Алтайском крае и Новосибирской области, что составляет всего 3,8% [2]

Таким образом, в качестве основных направлений перехода к инновационному социально-ориентированному развитию выступают:

- развитие человеческого потенциала;

- создание инновационной институциональной среды, стимулирующей предпринимательскую активность и привлечение капитала в экономику;

- структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития;

- закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России;

- переход к новой сбалансированной модели пространственного развития российской экономики [1, С. 225].

В результате осуществление инновационно-ориентированного сценария развития экономики могут быть созданы условия для наращивания научно-технического потенциала России, что позволит обеспечить в среднесрочной перспективе высокий рост ВВП и повысить долю России на мировых рынках высокотехнологичной продукции в ближайшие 5 лет в 1,5-2 раза.

Литература

1. Белокрылова О.С. Теория инновационной экономики. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. С. 225, 257.

2. Ефремов А.А. Кластерная политика как инструмент формирования инновационной экономики: проблемы правового регулирования на уровне субъектов Российской Федерации.

3. Май В.В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. №2. С.10.

4. Указ Президента ЧР от 17.10.2002 №119 (ред. От 30.12.2008) «Об экспертном совете по промышленной, научно-технической и инновационной политике»

5. Ясин Е.Г. Модернизация необходима. Готово ли общество? / Модернизация экономики и общественное развитие. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. Кн. 1. С.168.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Сайфуллина С.Ф. ГОУ ВПО Уфимский государственный нефтяной технический университет, г. Уфа

В настоящей статье рассмотрены основные аспекты инновационного развития предприятий, классификация стратегий инновационного развития предприятий, организационные формы управления инновационным процессом ми, предложены рекомендации по совершенствованию управления инновационным развитием на предприятии.

Необходимым условием реализации стратегии качественного роста экономики, промышленности и науки является формирование полноценной инновационной политики государства, что предполагает осуществление серьезных преобразований в обществе, модернизацию всей социально-экономической сферы. По оценкам экспертов Россия отстает по уровню технологического развития от развитых стран примерно на 45-50 лет [1]. Поэтому реализация инновационного развития страны требует развития и модернизации наиболее перспективных производств, обеспечивающих подъем экономики, повышение качества выпускаемой продукции и прорыв на мировые высокотехнологичные рынки.[3]

Прежде всего, инновационное развитие экономики страны требует определенности в трактовке самого понятия инноваций. Одно из наиболее точных определений инновации дал Питер Друкер: «Инновация – это не изобретение и не открытие... Она фокусируется не на знаниях, а на эффективности, а в бизнесе – на экономической эффективности. Ее сущность скорее концептуального характера, чем технического или научного. Характерным качеством новатора является способность объединить в систему то, что другим представляется несвязным набором разрозненных элементов. ...Качество инновации не зависит напрямую от ее размера... Это успешная попытка найти и включить в свой бизнес последнюю частичку, которой недостает, чтобы превратить уже существующие элементы: знания, товары, покупательский спрос, рынки – в новое и гораздо более продуктивное целое» [2].

Сегодня методология системного описания инноваций в условиях рыночной экономики базируется на международных стандартах, рекомендации по которым приняты в Осло в 1992 г. и получили название «Руководство Осло». Они разработаны применительно к технологическим инновациям и охватывают новые продукты и процессы, а также их значительные технологические изменения [3]. Инновация считается осуществленной, если она внедрена на рынке или в производственном процессе. Иными словами, новшество становится нововведением (инновацией) начиная с момента его технического или коммерческого распространения. Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение (инновацию) называется инновационным лагом (жизненным циклом инновации). С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инновации рассматривается как инновационный процесс.

Наиболее широко распространенный подход к описанию инновационного процесса основан на выделении четырех стадий инновационного производства, последовательно реализуемых в сферах науки, техники, производства и потребления.

Начало инновационного процесса обычно связывают с проведением научных исследований фундаментального и поискового характера, т.е. чисто теоретической ориентации. Результатом подобных исследований может служить открытие частных и всеобщих законов или закономерностей природы, а также открытие (в результате теоретических расчетов) новых материальных объектов или веществ в природе и т.п. [3].

На основе предыдущих результатов строятся работы или исследования прикладного характера, которые в совокупности принято называть разработками. В их число включают специальные исследования прикладного назначения, результатом которых наряду с открытием узких (локальных) закономерностей чаще всего выступает то или иное техническое

решение будущего искусственно воспроизводимого материального объекта, который получает свое выражение, как правило, в форме изобретения.

В дальнейшем на основе изобретения осуществляются работы проектно-конструкторского характера (проектно-технологические и опытно-конструкторские разработки). Результатом этих видов работ служит либо опытный (головной) образец нового технического объекта (машины, прибора, аппарата или другого оборудования), либо новый (прогрессивный) технологический процесс. Далее в число разработок прикладного характера включаются работы по освоению новой техники в тиражированном масштабе. Они в значительной мере содержат работы, обычно именуемые подготовкой производства продукции серийного и массового характера потребления. В зависимости от места их осуществления они могут классифицироваться в виде или в форме внезаводской подготовки производства либо внутривзаводской подготовки производства новой продукции.

Во многих сферах промышленное производство не ограничивается только созданием единичных образцов той или иной потребительной продукции, а продолжается освоением промышленных партий новой продукции. В последнем случае инновационный процесс вторгается в область серийного и массового производства новой продукции через сферу деятельности, именуемую непосредственной подготовкой производства. За производством новшества следует его использование конечным потребителем с параллельным предоставлением услуг и обеспечением безаварийной и экономичной работы, а также необходимой ликвидацией устаревшего и созданием вместо него нового производства. Развитые зарубежные страны в последние годы все большее внимание уделяют последней стадии инновационного процесса, правомерно считая, что одних усилий по наращиванию НИР недостаточно для успешной производственной деятельности. Необходимо комплексное развитие всех подразделений, обеспечивающих коммерциализацию результатов НИР. В этом процессе особо важную роль играют организационные и управленческие аспекты корпоративной стратегии [3].

Внимание к той или иной стадии инновационного процесса создает основы для построения различных классификационных моделей инновационного развития. Одним из возможных оснований классификации может быть подход с позиции историзма (рисунок 1).

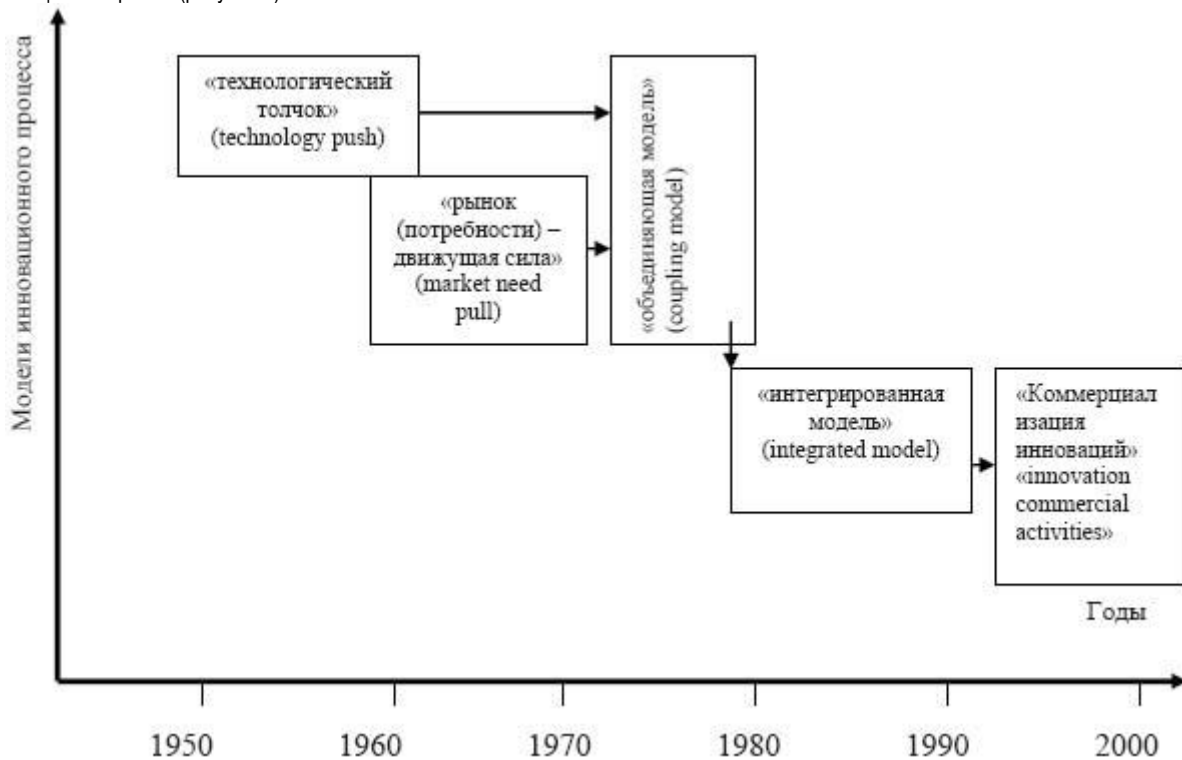


Рис. 1 Классификация моделей инновационного процесса с позиций историзма

В качестве исторически первой модели инновационного процесса можно рассматривать модель «технологического толчка», возникновение которой относится к 50-м гг. XX в. Эта модель инновационного процесса основана на акцентировании первых двух стадий инновационного процесса. Следующая за ней модель «вытягивания спросом» (market pull) основана на идее о том, что рынок, где находят свое выражение потребности, представляет собой основную движущую силу инновационного развития. От первой модели она отличается большим акцентом на последние две стадии инновационного процесса. Общей чертой обеих моделей является то, что НИР рассматривается как основной побуждающий фактор, а рынок – как пассивный элемент. На этой основе появилась возможность возникновения третьей, «объединяющей» модели, в которой этапы НИР и маркетинга взаимно уравновешены. Согласно этой модели инновационный процесс предстает как логически последовательный, хотя и не обязательно непрерывный процесс, который подразделяется на функционально различные, не взаимодействующие и независимые стадии. В этой модели технологии не являются главным элементом: технологическая инновация должна сопровождаться инновациями в области организации, управления, производства, маркетинга.

В 80-х гг. XX века появилась «интегрированная модель», в которой инновационный процесс рассматривается не как последовательный, а как параллельный. Это означает, что этапы НИР, разработки прототипа, производства и т.д. осуществляются одновременно.

В отличие от научно-технического прогресса, инновационный процесс не заканчивается так называемым внедрением, т.е. первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Этот процесс не прерывается и после внедрения, ибо по мере распространения (коммерциализации) новшество совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые потребительские свойства. Это открывает для него новые области

применения, новые рынки, а следовательно, создает и новых потребителей, которые воспринимают данный продукт, технологию или услугу как новые именно для себя. Данная модель называется «коммерциализация инноваций».[3]

Очевидно, что при создании и внедрении качественно различных инноваций разные стадии инновационного процесса будут играть неодинаковую роль. Не меньшее значение имеют и такие характеристики инноваций, как требуемая степень привлечения инвестиционных ресурсов и макроэкономические аспекты инновационной деятельности.

В рыночной экономике инновационный процесс поддерживается институциональными и структурными факторами, связанными с перераспределением ресурсов в соответствии с требованиями наиболее полного удовлетворения текущего и перспективного спроса, вызываемого растущими в количественном и качественном отношении общественными потребностями. Рыночный отбор успешных инноваций и компаний-новаторов в условиях жесткой конкурентной борьбы создает предпосылки для устойчивого экономического роста национальной экономики на основе ускорения темпов научно-технического прогресса и взаимной увязки технологических, экономических и социальных параметров инновационного роста.

Эффективное инновационное развитие предприятия требует создания адекватной системы управления. Опыт крупных компаний промышленно развитых стран свидетельствует о том, что организационная структура предприятия должна соответствовать стратегии его развития.

Рассмотрим возможные стратегии инновационного развития предприятия. Для этого выделим 4 этапа жизненного цикла инновации: фундаментальные исследования, прикладные исследования, опытно-конструкторские разработки, внедрение в производство. Предприятие может реализовывать или не реализовывать каждый из четырех этапов. При этом если фирма реализует некоторый этап, то:

- она должна либо самостоятельно реализовывать предыдущий этап (за исключением случая, когда рассматриваемый этап является первым – этапом фундаментальных исследований), либо использовать чужие результаты реализации предыдущего этапа, приобретая их у других фирм, организаций и т.д.;

- должны существовать потребители результатов реализации этого этапа – либо само предприятие (за исключением случая когда рассматриваемый этап является последним – этапом производства – и потребитель может быть внешним), либо другие фирмы, организации, отдельные объекты и т.д.

Обычно предприятие не ограничивается одной инновацией, однако стратегия инновационного развития предприятия отражает, какого рода инновации для него наиболее типичны (какова инновационная политика предприятия).

Стратегии инновационного развития предприятия подразделяются на непрерывные и разрывные. Непрерывные стратегии, в свою очередь, подразделяются на фундаментальные, производственные и промежуточные. Редкими бывают «разрывные» стратегии, то есть те, в которых есть пропуски в реализуемых предприятием этапах жизненного цикла инноваций. Достаточно массовой является «непрерывная» стратегия, заканчивающаяся производством, такую стратегию называют производственной. Различные производственные стратегии отличаются числом последовательно реализуемых этапов.

Другая крайность – фундаментальные стратегии – непрерывные стратегии, начинающиеся с фундаментальных исследований и отличающиеся числом последовательно реализуемых этапов. Также среди непрерывных можно выделить промежуточные стратегии не заканчивающиеся производством, в которых реализуются последовательные этапы. Кроме того, можно выделить «чистые» стратегии, в рамках которых предприятие ориентируется только на одну стадию жизненного цикла инновации.[5]

Рассмотрим стратегии инновационного развития предприятия.

Стратегия 1. Предприятие самостоятельно реализует все этапы жизненного цикла инновации, начиная с фундаментальных исследований и заканчивая производством. Это непрерывная стратегия, которая является одновременно и производственной и фундаментальной. Такая ситуация встречается нечасто, так как для выпуска конечного изделия или услуги, практически, ни одно предприятие не в состоянии провести все необходимые фундаментальные и прикладные исследования. Исключениями являются очень крупные корпорации, которые содержат собственные исследовательские лаборатории, обеспечивая поддержку фундаментальных исследований по основному профилю своей деятельности. Одна из современных тенденций – отдача крупной корпорацией на аутсорсинг ранних и наиболее рискованных этапов исследований.

Стратегия 2. Предприятие самостоятельно реализует все циклы, кроме производства – непрерывная фундаментальная стратегия. Осуществляется академическими институтами или университетами (большая доля отводится фундаментальным исследованиям) или НИИ (большая доля отводится прикладным исследованиям).

Стратегия 3. Предприятие самостоятельно реализует фундаментальные и прикладные исследования – непрерывная фундаментальная стратегия. Осуществляется академическими институтами или университетами (большая доля отводится фундаментальным исследованиям) или НИИ (большая доля отводится прикладным исследованиям).

Стратегия 4. Фирма самостоятельно реализует только фундаментальные исследования – чисто фундаментальная стратегия. На практике встречается чрезвычайно редко – как правило, выполнение только фундаментальных исследований – прерогатива университетов (в России и за рубежом) и академических институтов (в России).

Стратегия 5. Предприятие осуществляет фундаментальные исследования и опытно-конструкторские разработки – разрывная стратегия. Примером предприятия, реализующего такую стратегию, может быть научный институт, который зарабатывает на жизнь хозяйственной тематикой: основная часть его персонала занимается тем, что интересно с точки зрения научных целей, а некоторая (обычно меньшая по объему) часть – тем, за что платят деньги заказчики. Такая стратегия часто возникает у организаций осуществляющих чисто фундаментальную стратегию, когда государственная поддержка научных программ свертывается.

Стратегия 6. Стратегия научной организации (чаще всего отраслевой), которая занимается производственной деятельностью, не связанной со своим основным научным профилем – разрывная стратегия. Возникает у предприятий реализующих чистую фундаментальную стратегию, когда отрасль находится в упадке или на пороге технологического перевооружения. Условно примером предприятия, реализующего данную стратегию, можно считать университет, профессорско-преподавательский состав которого занимается фундаментальными исследованиями и «производством» образовательных услуг – подготовкой специалистов с высшим профессиональным образованием.

Стратегия 7. Непрерывная производственная стратегия, в рамках которой предприятие самостоятельно выполняет все этапы, кроме фундаментальных исследований. Осуществляется крупными корпорациями со своими исследовательскими лабораториями и конструкторскими бюро.

Стратегия 8. Непрерывная промежуточная стратегия, заключающаяся в выполнении прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок. Осуществляется высокотехнологичными фирмами (как правило – небольшого размера), реализующими результаты своих разработок промышленным фирмам и крупным корпорациям. Один из самых

распространенных случаев на западе и практически полностью отсутствующий в современной России, именно такие предприятия финансируются инновационными венчурными фондами.

Стратегия 9. Чистая стратегия, заключающаяся в выполнении только прикладных исследований. Осуществляется НИИ или высокотехнологичными предприятиями.

Стратегия 10. Непрерывная производственная стратегия, в рамках которой производственное предприятие самостоятельно выполняет опытно-конструкторские разработки, осуществляется высокотехнологичными производственными предприятиями или заводами, в составе которых есть собственное конструкторское бюро.

Стратегия 11. Чистая стратегия, заключающаяся в выполнении только опытно-конструкторских работ, осуществляется в основном конструкторскими бюро. В некоторых странах существуют целые отрасли, где группируются фирмы, покупающие незавершенные разработки, не готовые к внедрению, они их доводят до состояния патента и продают, а кто-нибудь другой внедряет. При этом выгода заключается в том, что они доводят исследование до конечной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Стратегия 12. Чистая производственная стратегия, осуществляется промышленными предприятиями, не занимающимися прикладными исследованиями и опытно-конструкторскими разработками.

Поскольку предприятия редко реализуют одну инновацию, то предприятия можно описывать долей инновационных стратегий того или иного типов.[5]

Российские промышленные предприятия по их отношению к инновационной деятельности и наличию стратегии инновационного развития можно классифицировать на четыре группы.

1) Крупные предприятия, акционерные общества, сохранившие свои научно-исследовательские подразделения (исследовательские центры, конструкторские и технологические бюро).

2) Предприятия, поддерживающие связи с научно-исследовательскими институтами и другими инновационными организациями, хотя степень участия научных организаций в инновационном процессе на промышленных предприятиях и формы этих связей различаются.

3) Средние предприятия (отчасти малые), которые не ведут собственные НИОКР, а закупают лицензии, технологии либо адаптируют зарубежные образцы, конструкторские и технологические решения.

4) Предприятия, хаотично занимающиеся инновационной деятельностью. В состав этой группы могут быть включены многие средние, малые и некоторые крупные предприятия. Для них характерно отсутствие стратегии и тактики инновационного развития.

К настоящему времени сложились следующие формы организации и управления инновационной деятельностью на предприятиях и в организациях:

1. специализированные подразделения, представленные в виде рабочих групп, комитетов, советов, ориентированных на разработку предложений по инновационной политике хозяйствующего субъекта. Подобные подразделения характерны, в основном, для крупных предприятий и организаций, осуществляющих выпуск наукоемкой продукции;

2. отделения и центральные службы координирования инновационной деятельности – их основной задачей является контроль и координация инновационной деятельности, осуществляемой различными подразделениями, обеспечение согласованности между ними в вопросах определения целей и направлений, разработки программ и планов инновационной деятельности;

3. программно-целевые (проектно-целевые) группы, формируемые под конкретную инновационную программу или проект на временной или постоянной основе. Данные группы представляют собой самостоятельные хозяйственные подразделения, деятельность которых направлена на комплексную организацию всего цикла инновационного процесса – от исследований до выхода на рынок. В случае успешной реализации инновационной программы или проекта достаточно часто на базе подобных групп открываются новые направления деятельности и создаются дочерние предприятия;

4. венчурные структуры – могут формироваться в нескольких вариантах:

4.1. внутрифирменные венчуры, создающиеся обычно на базе крупных хозяйствующих субъектов в целях развития стратегически важных направлений научно-исследовательской деятельности и/или поддержки научных идей отдельных групп специалистов-новаторов. Проекты, рассматриваемые данными подразделениями, имеют средний период окупаемости от 5 до 9 лет и относятся к числу высокорисковых;

4.2. в качестве дочерних предприятий. Материнская компания в этом случае является основным держателем акций венчурной фирмы, осуществляет полный контроль ее финансовых средств и имеет исключительные права на использование получаемых результатов в собственной деятельности.[4]

Анализ показывает, что наибольшие возможности для успешного инновационного развития есть у интегрированных и корпоративных структур. В настоящее время корпоративные структуры в наибольшей степени, по сравнению с другими типами производственных организаций, обладают, в основном, всеми необходимыми предпосылками для активного потребления, производства и реализации инновационной продукции.

Примером подобной системы управления инновационным развитием корпоративных структур может служить вертикально-интегрированная нефтяная компания ОАО «Роснефть». Для полноты интеграции корпоративной науки в производство компанией создан корпоративный научно-исследовательский комплекс (КНПК), который объединяет десять отраслевых НИИ в разных регионах России, и корпоративный научно-технический центр (КНТЦ), который осуществляет управление этими институтами. Компания осуществляет импорт и адаптацию лучших технологий и ставит перед собой цель с 2010 г. по созданию собственных прорывных технологий и развитию кадрового потенциала. [6]

Собственный центр инновационных технологий есть и у компании ОАО «РЖД». Научно-технический совет компании одобрил стратегию инновационного развития компании. В числе приоритетных направлений инновационной политики компании – развитие высокоскоростного и скоростного движения, которое, как предполагают разработчики стратегии, должно стать катализатором принципиально новых прорывных технологий и технических решений.

Инновационно-технические центры формируются, как правило, на базе крупных предприятий. В Новосибирской области такие центры активно формируются на базе крупных машиностроительных предприятий, основной их задачей является внедрение передовых технологий и тесное сотрудничество с малыми предприятиями. [7]

Поскольку управление инновационным процессом эффективнее всего осуществлять в рамках корпоративных структур, то стратегическое управление инновационной деятельностью следует осуществлять централизованно и скоординировано, обеспечивая оптимальный баланс интересов всех участников и концентрацию их усилий на целевое решение поставленных задач.

Наиболее целесообразно всю работу, связанную с эффективным организационным решением вопросов формирования адаптационного механизма перехода на инновационный путь развития корпоративных структур, сконцентрировать в Центрах инновационного развития корпоративных структур, представленных в качестве самостоятельных организаций, деятельность которых ориентирована на решение вопросов организации управления инновационным процессом.

Основной целью формирования Центра инновационного развития корпоративной структуры является организационно-экономическое обеспечение перевода корпоративной структуры на освоение новых технологий, производства и выпуска новых видов продукции и услуг.[4]

Создание Центра должно быть направлено на стратегическое обеспечение решения комплекса важнейших задач, включая разработку стратегии инновационного развития корпоративной структуры; формирование программ инновационного развития корпоративной структуры; отбор и реализацию инновационных проектов; организацию и координацию деятельности участников корпоративной структуры и внешних организаций по инновационному развитию; мониторинг и анализ инновационного развития корпоративной структуры.

Литература

1. Воронин Ю.М. Сводный аналитический доклад Счетной палаты РФ: Основные проблемы и условия эффективного воспроизводства отечественного научного потенциала // <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/467>.
2. Друкер П.Ф. Новые реальности. В правительстве и политике. В экономике и бизнесе. В обществе и мировоззрении. – М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 1994.
3. Батрутдинов А.С., Федосеев И.В. Основные модели инновационного процесса и классификационные признаки инновации // Проблемы современной экономики. – 2008. - № 2(26). // <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=23986>.
4. Гальперин С.Б., Кеневич Е.С. Организация управления инновационным развитием в корпоративной структуре. – М.: ОАО «Институт микроэкономики», 2007. – 164 с.
5. Новиков Д.А., Иващенко А.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. – М.: КомКнига, 2006. – 332 с.
6. Богданчиков С.М. Технологии – наш путь к лидерству // Нефтяное хозяйство. – 2007. - №11 – С. 4-6.
7. Лугачева Л.И. Инновационные факторы развития регионального машиностроения // ЭКО. – 2008. – №6 – С. 54-65.

О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА СЕВЕРО-ВОСТОКЕ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

Степанова Н.А. ФГНУ Институт региональной экономики Севера

В статье анализируются предпосылки, состояние, проблемы и перспективы развития инновационного предпринимательства на основе создания комплекса Технопарка в одном из крупнейших регионов Северо-Востока Российской Федерации.

Республика Саха (Якутия) – лидер социально-экономического развития Дальнего Востока России. По абсолютным значениям показателей ВРП, промышленного и сельскохозяйственного производства на душу населения республика стабильно входит в первую десятку регионов России, в последние годы здесь наблюдаются положительные тенденции развития экономики, опережающими темпами происходит внедрение информационных технологий с экономикой и сферу управления.

Инновационное развитие республики определено реализацией Схемы-2020 и характеризуется диверсификацией отраслевой структуры экономики и совершенствованием ее пространственной организации, ростом инвестиционных затрат на технологические инновации. Ключевым фактором инновационного развития республики на период до 2020 года и дальнейшую перспективу является формирование региональных производственно-экономических кластеров. Территории реализации масштабных инвестиционных проектов в энергетическом, транспортном, нефтегазовом комплексах станут центрами притяжения факторов производства, полюсами экономического роста и генераторами инновационного развития всех сфер экономики и социальной жизни республики [1].

Перспективное развитие республики, с одной стороны, ставит необходимостью более интенсивного вовлечения научно-образовательных ресурсов в среднесрочные процессы экономического развития, с другой – принятия комплекса мер по воспроизводству инноваций, формирования и наращивания элементов инновационной экономики.

В республике созданы предпосылки и условия для формирования инновационной системы, с учетом высокой текущей и прогнозируемой инвестиционной активности, уровня и темпов информатизации, эффективной 3-х уровневой системы поддержки субъектов предпринимательства. Одной из сильных сторон республики является развитый научно-образовательный комплекс; в Якутии сформирован ряд уникальных научных школ, получивших мировое признание, многоплановые научные исследования ведутся в республике 23 организациями [2]. В 2006 году численность персонала, занятого исследованиями и разработками на 10 тыс. занятых составило 67 чел., объем работ, выполненных научными организациями составил 1 136,9 млн. руб., в т.ч. научных исследований и разработок – 848,9 млн. руб., научно-исследовательских услуг – 288,05 млн. руб. Важнейшим фактором активизации инновационной активности является формирование и деятельность Северо-Восточного Федерального университета, научно-образовательного, инновационного центра региона.

В то же время, требует решения комплекс проблем в инновационной сфере региона, в том числе:

- Низкий уровень патентной защищенности результатов НИОКР, в том числе финансируемых из бюджета РС (Я).
- Низкий уровень выживаемости малых инновационных компаний (МИП). Немногочисленные МИП не могут выйти на рыночный этап, т.к. не имеют ресурсов для реализации инновационных идей в готовый продукт.
- Отсутствие налаженной системы внедрения новых технологий в экономику. При самом высоком показателе инвестиционных затрат на технологические инновации в ДВФО, передовые технологии внедряются единично, объемы инновационной продукции не значительны и составляют, по оценке Миноэкономразвития РС (Я), менее 1% отгруженной в республике продукции.
- Слабость и разрозненность элементов инновационной инфраструктуры. Отдельные структуры создаются в рамках различных ведомств, процедуры взаимодействия между ними не налажены, отсутствуют специалисты в области менеджмента инноваций, что в результате приводит к отсутствию желаемого эффекта от их деятельности.

– Высокие барьеры доступа малых и средних компаний на промышленные рынки республики. Стратегией развития малого предпринимательства в РС (Я) поставлена задача – рост числа предприятий, занятых в сфере здравоохранения, ЖКХ, информационных и транспортных услугах, науке – до 50% (в 12 раз по сравнению с 2007 годом), компаний, занятых в строительстве и обрабатывающей промышленности – в 4-5 раз (от 130 тысяч до 500 тысяч компаний)[3].

В результате, рост числа малых и средних компаний в целевых сферах не соответствует имеющемуся потенциалу, создаваемые малые инновационные компании ликвидируются, отдельные результаты НИОКР, финансируемые из государственного бюджета не находят применения в хозяйственном обороте и устаревают, огромные инвестиционные затраты не служат воспроизводству инноваций, отсутствуют источники достоверной информации о потребностях и возможностях в инновационной сфере региона, инновационный стиль хозяйствования не пропагандируется.

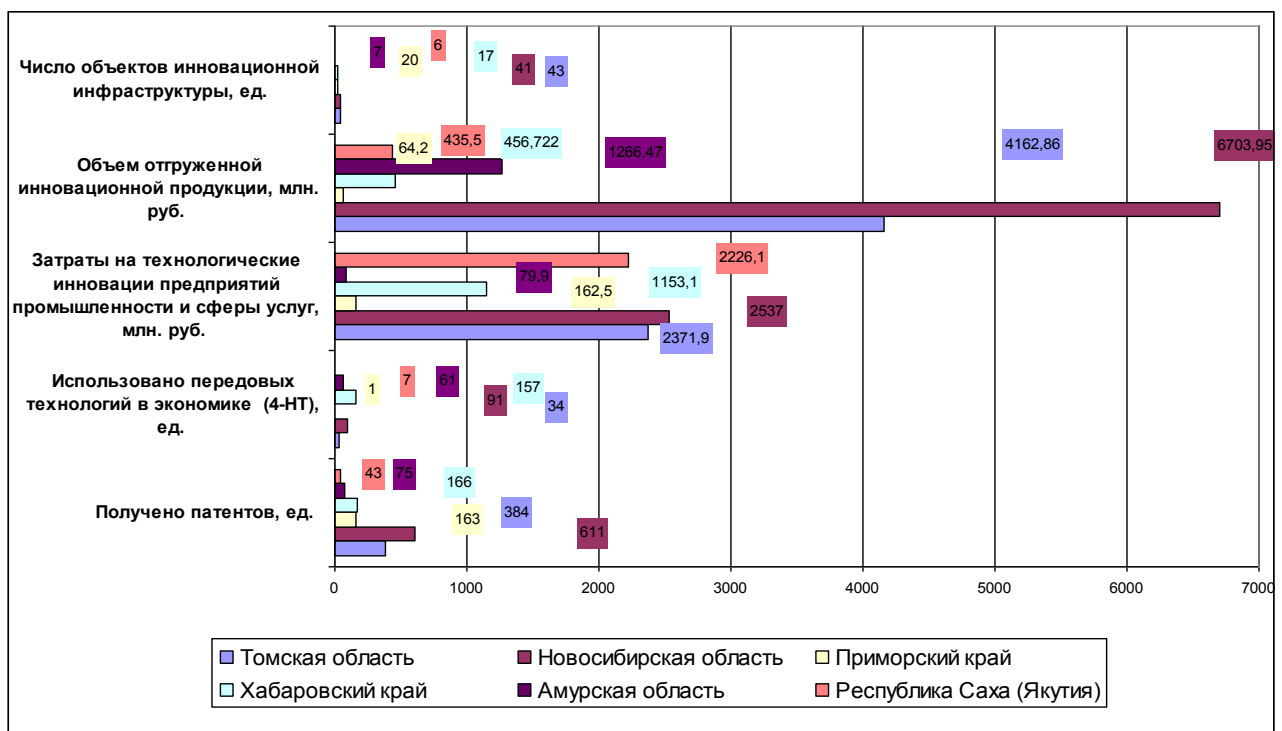


Диаграмма 1. Некоторые показатели инновационного развития регионов СФО, ДВФО

В этой связи, очевидна актуальность системного развития организационно-экономических механизмов и инструментов сопряжения науки и производства, развития ключевых инфраструктурных элементов, в первую очередь – Технопарков.

В 2008 году по распоряжению Президента РС (Я) от 16 мая 2008 г. № 271-РП № 217-РП разработана концепция республиканского Технопарка.

Российский и зарубежный опыт демонстрирует: Технопарк является системообразующим элементом, эффективным инструментом взаимодействия государства и бизнеса. В то же время, механизм Технопарка отличается от деятельности отдельных элементов инфраструктуры поддержки науки и бизнеса:

– во-первых, в процесс управления развитием малого и среднего предпринимательства в регионе вовлекаются не только государственные ресурсы, но также интересы и ресурсы крупных компаний, науки и образования;

– во-вторых, инфраструктура и сервисы Технопарка обеспечивают развитие не отдельных компаний, как это происходит в Бизнес-инкубаторе, а целых отраслей региона.

Технопарк нацелен на создание наиболее благоприятных условий для вовлечения субъектов малого и среднего предпринимательства к освоению и распространению передовых российских и международных технологий, развитие региональной инновационной системы Республики Саха (Якутия) [4].

Определены задачи: поддержка видов экономической деятельности с высоким уровнем добавленной стоимости; модернизация базового сектора и приоритетных отраслей экономики региона; развитие человеческого капитала.

По предварительным расчетам, реализация проекта по созданию и развитию Технопарка уже в среднесрочной перспективе (к 2015 году) приведет к:

- формированию инновационной системы в регионе;
- созданию не менее 115 ед. успешных субъектов предпринимательства в высокотехнологичной сфере;
- вовлечению в хозяйственный оборот не менее 220 объектов интеллектуальной собственности;
- созданию не менее 680 высокооплачиваемых рабочих мест для квалифицированных специалистов в бизнесе РС (Я);
- росту объемов отгруженной инновационной продукции в 2 раза (к уровню 2008 года);
- привлечению инвестиций на реализацию инновационных проектов республики из внебюджета РС (Я) не менее 315 млн. руб.;
- получению бюджетного эффекта в объеме 145 млн. руб. (ЕСН, НДФЛ, УСН).

Показатели результативности проекта по созданию
Республиканского технопарка в среднесрочной перспективе

Показатели	Всего	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Объем инвестиций в проект, тыс. руб.	92000	800	3000	40000	48200	0	0	0
Объем реализованных проектов МИП, тыс. руб.	931240	3360	13100	30600	79680	170000	295000	339500
Количество созданных МИП, ед. (нарастающим итогом)	115	28	30	32	64	77	115	115
Количество созданных рабочих мест, ед. (нарастающим итогом)	680	30	49	53	207	340	590	680
Количество созданных и внедренных ОИС, ед.	220	8	9	9	32	33	71	58
Объем налоговых поступлений, тыс. руб.	145 999	459	3080	4320	14500	26100	45340	52200

Литература

1. Схема комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года, принятая Постановлением Правительства Республики Саха (Якутия) № 411 от 5 сентября 2006 года и одобренная Правительством Российской Федерации на заседании от 8 февраля 2007 года.
2. Концепция Республиканского технопарка. Одобрена Координационным советом по Информатизации и защите информации при Президенте РС (Я) и принято решение о разработке технико-экономического обоснования проекта создания Технопарка (протокол № 12 от 03.12.2008 г.).
3. Стратегия поддержки развития малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия) на среднесрочную перспективу. Утверждена Протоколом заседания Правительственной комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Саха (Якутия) от 9 июня 2008 г.
4. Степанова Н.А. Актуализация инновационной функции малого предпринимательства в Республике Саха (Якутия). //Москва: «Региональная экономика: теория и практика» - № 12 (69) – 2008 г. с. 45-51

ПРИМЕНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Тетуева З.М., к.э.н. доцент

Эффективность управления ЖКХ является важнейшим приоритетом деятельности на федеральном, региональном и местном уровнях. Обеспечение высоких и устойчивых темпов развития ЖКХ, достижение стратегических целей невозможно без заинтересованного партнерства государственных и муниципальных органов власти с представителями частного бизнеса.

Государственно-частное партнерство - это юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество органов и организаций публичной власти и субъектов частного предпринимательства в отношении объектов, находящихся в сфере непосредственного государственного интереса и контроля, предполагающее распределение рисков между партнерами, осуществляемое в целях наиболее эффективной реализации проектов, имеющих важное государственное и общественное значение.

Необходимость в ГЧП возникает, прежде всего, в тех секторах экономики, за которые государство традиционно несет ответственность, это объекты общего пользования, это публичные службы - ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, уборка территорий, жилищно-коммунальное хозяйство, образование, здравоохранение, которые предоставляют общественные блага.

Высокая общественная значимость не позволяет полностью отказаться от своего участия в данных секторах экономики и сохраняя за собой контроль или над определенным имуществом или над определенным видом деятельности, при этом оставляя за собой право частичного финансирования за счет средств соответствующих бюджетов.

ГЧП по своей экономической природе является результатом развития традиционных механизмов взаимодействия хозяйственных взаимоотношений между государственной властью и частным сектором в целях разработки, планирования, финансирования, строительства и эксплуатации объектов инфраструктуры. Поэтому партнерство государства и частного сектора следует характеризовать как долгосрочное взаимодействие с целью привлечения дополнительных источников финансирования.

При этом ГЧП не отменяет приватизацию, но конечно, есть сферы, где частный бизнес может работать без государственного участия. Но и есть традиционные сферы государственной ответственности: оборона, социальная сфера, общественная инфраструктура. С чисто рыночной позиции они непривлекательны и могут исчезнуть, если их активы передать в частные руки. К тому же государство не может полностью передать их в собственность.

Поэтому на практике формируется так называемая полуприватизация, с которой часто отождествляют ГЧП. Это позволяет рассматривать ГЧП в качестве промежуточной формы между государственной и частной собственностью, а также как определенную управленческую альтернативу приватизации.

Основной целью ГЧП является развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализация общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг.

Таким образом, ГЧП - качественно новый и эффективный способ привлечения инвестиций, поскольку партнерства такого типа могут не только способствовать росту экономики, но и развивать социально важную инфраструктуру. К такой инфраструктуре на наш взгляд необходимо отнести ЖКХ.

Поскольку мировой опыт показывает высокую эффективность данного способа взаимодействия бизнеса и частного капитала в сфере управления государственным (муниципальным) имуществом, то система партнерских отношений между государством и частным сектором (бизнесом) в таких условиях один из основополагающих элементов функционирования

любого современного общества. На практике эта система проявляется в форме определенной институциональной среды и структуры отношений и включает разнообразные виды деятельности.

Концепция ГЧП представляет собой альтернативу приватизации жизненно важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности. В современном понимании хозяйственное партнерство государства и частного сектора представляет собой институциональный и организационный альянс между общественной властью и частным бизнесом в целях реализации национальных и международных, масштабных, общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от развития стратегически важных отраслей промышленности и НИОКР до обеспечения общественных услуг [1].

Партнерства также широко используются в качестве инструмента городского и муниципального экономического и социального развития и планирования на уровне муниципальных образований. Каждый такой проект является временным, поскольку создается, как правило, на определенный срок в целях осуществления решения какой-то конкретной задачи и прекращает свое существование после ее реализации.

То есть государственно-частное партнерство предполагает совместное участие государства и предпринимательских структур в удовлетворении потребностей общества на долговременной, законодательной, документированной, срочной и взаимовыгодной основе объединения материальных и нематериальных ресурсов при равноправном разделении полномочий, ответственности и риска. Система партнерских отношений рассматривается как совокупность субъектов, объектов и средств партнерских отношений, взаимодействующих как единое целое в процессе достижения желаемых результатов и исполнения принятых обязательств.

Проекты государственно-частного партнерства в жилищно-коммунальном хозяйстве почти всегда содержат в себе высокий уровень рисков по причине вовлечения крупных финансовых средств, неопределенности в отношении затрат на модернизацию и эксплуатацию коммунальных систем, и неопределенности доходов. Схема создания партнерства основывается на сбалансированном распределении прежде выявленных рисков и позволяет передать определенную их долю частному оператору, который способен контролировать их лучше, чем ответственные за это власти. В рамках реализации конкретного договора власти могут существенно сократить свои риски, хотя в большинстве случаев целесообразно, чтобы некоторые из рисков (например, социальные) оставались в ответственности власти.

Сам принцип государственно-частного партнерства подразумевает, что власть несет ответственность за услуги, предоставляемые гражданам, но совсем не обязательно, чтобы власть непосредственно осуществляла процесс предоставления услуг или отвечала за инвестиции, необходимые для качественного предоставления услуг. Таким образом, благодаря государственно-частному партнерству муниципальные органы власти могут частично снять с себя ответственность за управление процессом предоставления услуг и инвестирование, сосредоточившись на контроле над качеством предоставляемых ЖКУ. Частный оператор в данном случае это профессиональный управляющий, который несет риски по оптимизации своего функционирования для обеспечения требуемого качества обслуживания.

Поскольку ЖКУ – общественные блага, то и государственно-частное партнерство в этой сфере неизбежно должно носить социально-экономический характер. Во-первых, ускорение реализации проектов в жилищно-коммунальной инфраструктуре содействует модернизации экономики страны в целом. Во-вторых, повышение доступности и качества услуг жилищно-коммунальной инфраструктуры положительно влияет на инвестиционную привлекательность территории, способствует внедрению новых технологий. Таким образом, концессионные проекты в ЖКХ приносят как прямые, так и косвенные выгоды экономике.

Государственно-частное партнерство дает возможность привлечь квалифицированных экспертов с большим международным опытом, а также строительные компании, проектные организации, финансовые учреждения, юристов и т.д. Этот опыт должен передаваться от частного бизнеса к муниципальной власти, как в процессе деятельности коммунальных служб, так и в виде консультирования при передаче передовых технологий (строительство, системы эксплуатации, менеджмент проектов, финансовая и институциональная инженерия). Модернизация технологии и передача опыта будет отражаться на местных жилищно-коммунальных предприятиях, участвующих в проекте, способствовать повышению квалификации их персонала.

Одним из главных преимуществ государственно-частного партнерства в ЖКХ, на наш взгляд, выступает перемещение центра действий муниципальных властей в область контроля. Государственно-частное партнерство позволяет трансформировать функции органов местной власти из владеющего и эксплуатирующего органа в административный и контролирующий. Такое изменение функций органов власти создает предпосылки для внедрения рыночных принципов хозяйствования на рынке ЖКУ, снижает затраты, повышает гибкость реагирования на запросы потребителей. При эффективной организации партнерства власть получает серьезную выгоду, так как повышается качество ЖКУ, при одновременном расширении возможностей отвлечения финансовых ресурсов на решение иных социально-экономических задач.

Таким образом, данный механизм способствует созданию эффективной жилищно-коммунальной службы, ориентированной на спрос и выгоды социального характера. В результате муниципальные власти обеспечивают лучшее качество услуг, сосредотачивая свои средства на социальных аспектах.

Кроме того, привлечение частного бизнеса к управлению жилищно-коммунальными системами позволяет привлечь в эту сферу высококвалифицированных специалистов инженеров, менеджеров, финансистов, в том числе и с большим международным опытом. Этот опыт должен передаваться от частного бизнеса к властям, как в ходе работы коммунальных служб, так и в виде консультационной помощи и модернизация технологии и передача опыта будет отражаться на местных предприятиях, участвующих в проекте, способствовать повышению квалификации персонала.

Важным моментом при передаче функций предоставления ЖКУ является необходимость определения властью целей развития коммунального сектора, подготовка и адаптация правовых и институциональных структур к установлению партнерских отношений с бизнесом, и, что особенно важно, формирование механизма эффективного контроля над функционированием ЖКХ. Важно, что организация государственно-частного партнерства позволяет привлечь частный менеджмент и частных инвесторов, не отчуждая при этом общественную инфраструктуру в частную собственность. Применение государственно-частного партнерства позволяет сохранить общественную сущность коммунального обслуживания.

В зависимости от поставленных целей развития проекта ЖКХ возможно различное распределение рисков. Перенос всех рисков на частного инвестора (концессионера) требует большей компенсации, возмещения и гарантий со стороны концедента (муниципальной администрации). Разделение рисков, очевидно, не является безвозмездной передачей ответственности и должно способствовать лучшему распределению обязанностей между партнерами, обеспечивая минимизацию возможных потерь. Например, эксплуатационный или строительный риск может в большей части контролироваться частным сектором; страхование этого риска, скорее всего, найдет отражение в цене эксплуатации или строительства.

Распределение рисков в концессионном соглашении выступает как механизм оптимизации проекта по техническим параметрам и качеству эксплуатации и по стоимости социальной защиты потребителей. Обосновывая варианты и возможности учета и демпфирования рисков, необходимо представлять, что перечень и сочетание рисков специфичны для любой сферы экономики, в том числе и для ЖКХ, поэтому использование тех или иных методов защиты хозяйствующих субъектов от рисков во многом зависит от полноты анализа причин их возникновения.

Для снижения рисков и повышения эффективности формирования и реализация партнерских отношений между государственными и предпринимательскими структурами, необходимо:

- разработка единой концепции и стратегии формирования партнерства государства и предпринимательских структур: на федеральном уровне предусматривается создание единой общегосударственной концепции и стратегии введения партнерства (с определением целей, задач и принципов создания партнерства, формированием системы управления, разработкой пакета нормативных актов, выработкой основных механизмов и инструментов партнерства и др.); на субфедеральном и муниципальном уровнях - выработка субфедеральных (муниципальных) положений осуществляется на основе общегосударственной концепции и стратегии с учетом муниципальной специфики, конкретизация задач и этапов развертывания партнерства для более полной реализации потребности; со стороны предпринимательских структур разрабатываются предложения по созданию единой концепции и стратегии партнерства, а также его новых форм (типов), механизмов и инструментов его реализации на различных уровнях;

- совершенствование законодательной и нормативной базы: на федеральном уровне происходит формирование единого и правового пространства в России с учетом международного права по созданию партнерства (нормативные акты и подзаконные документы, осуществляется внесение изменений и дополнений в действующее законодательство); на субфедеральном и муниципальном уровнях - создание пакета нормативных актов и подзаконных документов на основе федерального законодательства, формирование пакета типовых документов (договоров, контрактов и т.п.); со стороны предпринимательских структур осуществляется инициирование предложений по совершенствованию действующих и проектируемых нормативно-правовых документов, подготовка инициатив для формирования пакета типовых документов, создание методической и инструментальной базы развития партнерства;

- создание институциональной организационной основы: на федеральном уровне утверждается создание специального федерального органа, реализующего концепцию партнерства и отвечающего за ее реализацию (например, Федерального агентства по развитию государственно-частного партнерства); на субфедеральном уровне - формирование различных элементов институциональной среды (органов муниципальной исполнительной власти, в ведении которых находятся вопросы формирования партнерства, например, муниципальное агентство по развитию государственно-частного партнерства); финансово-экономических структур, обеспечивающих гарантирование и инвестирование средств (например, Агентства, обеспечивающего гарантирование вложенных инвестиций); на муниципальном уровне - создание структурного подразделения (или определение специалиста) – филиала (отдела) муниципального органа, отвечающего за вопросы формирования партнерства; со стороны предпринимательских структур - участие в создании независимых организаций (например, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг), управляющих компаний (например, различных ассоциаций, объединений по признакам отраслевого партнерства), фондов и т.п.;

- формирование необходимой экономической среды для создания партнерских отношений: на федеральном уровне - создание основ для формирования позитивных экономических отношений (создание базы для экономических преобразований хозяйственных отношений, разработка обоснований для внесения предложений по предоставлению различных экономических льгот и т.д.), долевое выделение государственных средств (земельных участков, основных средств и т.д.) и определение источников финансирования для реализации федеральных программ и проектов с участием предпринимательских структур; на субфедеральном и муниципальном уровнях - разработка и внедрение экономически обоснованных преобразований в регионе в процессе реализации партнерства, обоснование и определение основных социально-значимых направлений привлечения частных средств (инвестиций), вложение государственных средств, а также необходимости предоставления каких-либо льгот на данном уровне; со стороны предпринимательских структур – инициирование выделения необходимых финансовых и иных ресурсов для реализации программ или проектов, возложение на себя дополнительных обязанностей и рисков, внесение предложений по внедрению наукоемких и передовых технологий, инновационных проектов;

- обеспечение прозрачности деятельности в области партнерства: на федеральном уровне - разработка общенациональных мер обеспечивающих прозрачность реализации различных мероприятий в области партнерства; на субфедеральном и муниципальном уровнях - разработка дополнительных мер обеспечивающих прозрачность реализации различных мероприятий в области; со стороны предпринимательских структур - инициирование различных мероприятий для обеспечения прозрачности деятельности в области партнерства, создание действенного контроля за объемом и структурой корпоративных долгов (обязательств) обеспечение строгого соблюдения нормативных положений и неформальных правил бизнеса.

В соответствии со ст. 51 п. 2 Федерального закона РФ № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003г. [3] органы местного самоуправления «вправе передавать муниципальное имущество во временное или постоянное пользование физическим и юридическим лицам, органам государственной власти (органам государственной власти субъекта РФ) и органам местного самоуправления иных муниципальных образований, отчуждать, совершать иные сделки в соответствии с федеральными законами».

В 2005 году вступил в силу Федеральный закон РФ №115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [4]. Данный закон определили порядок и возможности привлечения частных инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство с механизмом концессионного покрытия. Целью является привлечение инвестиций в экономику, обеспечение эффективности использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, а также повышение качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг.

Проведем анализ преимуществ и недостатков нового метода управления муниципальным имуществом – концессии.

Концессия от англ. *concession* – договор о передаче в эксплуатацию физическим и юридическим лицам на определенный срок принадлежащих государству или муниципалитетам природных богатств, компаний, предприятий и других хозяйственных объектов [2]. Это метод, при котором частный инвестор за фиксированную плату или определенный процент от прибыли получает право использовать принадлежащие государству основные активы. Оставшаяся часть дохода от концессии находится в распоряжении частного инвестора.

Основная цель заключения концессионного соглашения – привлечение инвестиций в экономику, обеспечение эффективного использования имущества, находящегося в муниципальной собственности.

Необходимо разграничивать:

- концессионные отношения как вид государственно-частных партнерских отношений (наряду с арендными, контрактными, доверительного управления и др.), преимущество которых заключается в обеспечении значительного кооперативного и кумулятивного эффектов вследствие реализации интересов их субъектов;
- концессию как передачу объектов госсобственности в частное владение и пользование на принципах платности (концессионные платежи), срочности (долгосрочные инвестиции), возвратности объекта концессии концессионеру по истечении срока договора, целевого характера использования (взаимные обязательства сторон), составляющую экономическое содержание концессионных отношений;
- концессионное предприятие (фирму) как единую форму реализации трансформационных отношений концессии;
- концессионный договор с сопутствующим комплексом правовых норм и актов как форму институционального закрепления экономического содержания концессионных отношений в праве.

Для того чтобы концессия на самом деле была эффективным методом управления муниципальным имуществом при заключении соглашения органами местного самоуправления необходимо определить следующие требования:

- предоставление концессией не должно вести к использованию монопольной власти и приводить к повышению цен (тарифов) на услуги муниципальных предприятий;
- имущество концессионного соглашения не может передаваться от лица к лицу без разрешения органов местного самоуправления;
- концессионер должен брать обязательство по использованию полученного дохода на обновление основных фондов предприятия, т.е. осуществлять инвестиции в реконструкцию, модернизацию объекта концессионного соглашения;
- должно быть установлено разграничение, когда органы местного самоуправления использует определенную часть прибыли, полученную свыше установленных норм и одновременно концессионер получает доход на вложенный капитал (от внедрения им новых технологий, ресурсосбережения и т.п.).

Привлечение частного капитал в отрасль на долгосрочной основе, позволяющей окупить вложенные ресурсы, дает возможность не увеличивать существенно платежи потребителей за пользование услугами ЖКХ. Преимуществом реализации концессионных соглашений в ЖКХ заключается в реализации многих рентабельных проектов, связанных с повышением эффективности предоставляемых ЖКУ за счет сокращения непроемких издержек, которые требуют минимального увеличения сбора платежей, а в среднесрочной перспективе направлены на снижения уровня платежей.

Поскольку перспективы развития концессионных контрактов в сфере ЖКХ определяются, в первую очередь, правовым обеспечением, то в соответствии с действующим российским законодательством, муниципалитеты, выступая собственниками принадлежащего им имущества, имеют право самостоятельно выбирать способы распоряжения коммунальными объектами и формы взаимодействия с частными коммерческими фирмами, привлекаемыми, в частности, для развития инженерной инфраструктуры ЖКХ. При этом собственники обязаны в первую очередь руководствоваться федеральным законом от 27.07.2005г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» [4].

Но новый закон оказался несвободен от ряда существенных недостатков, способных в перспективе снизить эффективность концессионного сотрудничества бизнеса и власти. Речь идет о главе 2 указанного закона, устанавливающей гарантии прав и законных интересов концессионеров. Ключевая для этой главы статья 20, определяющая гарантии концессионера при неблагоприятном для него изменении законодательства, определяет, что «ответственность» концедента наступает в случае, если концессионер в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении концессионного соглашения. Согласно статье 20, стороны концессионного соглашения изменяют условия концессионного соглашения в целях обеспечения имущественных интересов концессионера, существовавших на день подписания концессионного соглашения. Порядок внесения таких изменений определяется концессионным соглашением.

Концессионер не готов брать риск полностью на себя, что приводит к частичному бюджетному дотированию услуг. На наш взгляд, в случае высокой социально-экономической значимости проектов (а именно такими проектами представляются проекты ЖКХ) такое распределение рисков может быть оправдано. Кроме того, в случае улучшения качества коммунального обслуживания без увеличения коммунальных расходов, государственно-частные партнерства объективно способствуют улучшению экономической ситуации и повышению социальной стабильности.

Основное требование к управляющей компании - обеспечивать потребителей ЖКУ надлежащего качества (либо поставлять ресурсы в заданном объеме и с определенными параметрами качества) и выполнять программу по развитию имущественного комплекса. Требование к органам исполнительной власти - обеспечивать запланированное финансирование мероприятий, проектов, прежде всего методами тарифной политики.

В качестве конкретных мер по развитию механизма концессионных контрактов в коммунальной сфере можно назвать разработку и утверждение системы показателей и порядка контроля над деятельностью управляющей организации. Указанная система должна включать четкую регламентацию процедуры контроля, над выполнением управляющей компанией-победителем конкурса - взятых на себя обязательств (в соответствии с условиями договора).

Таким образом, становится очевидным тот факт, что обеспечение высоких и устойчивых темпов развития страны, достижение стратегических целей государственной власти невозможно без заинтересованного партнерства государственных и муниципальных органов власти с представителями частного бизнеса. В этих условиях необходимо перейти к эффективному взаимодействию государственных органов власти с частным бизнесом.

Литература

1. Варнавский В.Г. «Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности». <http://www.irex.ru/press/pub/polemika/13/var>
2. Захарова Ж.А. Концессия как метод управления муниципальным имуществом// Экономика региона (электронный научный журнал). – 2007.-№12 (апрель)
3. Федеральный Закон РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.03г. № 131-ФЗ (в ред.)
4. Федеральный закон РФ «О концессионных соглашениях» №115-ФЗ от 21.07.05г

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ И РЕФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Яковлев А.С.

Орловский государственный институт экономики и торговли

В статье обозначены и обстоятельно рассматриваются ряд модернистских и реформаторских направлений в условиях современного образовательного процесса в стране. При их обосновании автор опирается как на официальные документы, так и мнение известных ученых, осуществляющих свою деятельность в рассматриваемой системе.

В рамках социально-экономического развития страны определяющими на сегодняшний день приоритетами являются последовательная модернизация и реформирование базовых общественно-значимых институтов. Именно в такой, можно сказать, форме были определены приоритеты развития в Ежегодном послании Президента РФ Д.А. Медведева Федеральному собранию. В действительности, необходимость перехода от примитивного сырьевого хозяйства к экономике, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, полезные людям очевидна.

Это обуславливается не только существующими обстоятельствами, где решения принимаются в условиях максимальной оперативности и эффективности, но и тем комплексом проблем, который накапливался десятилетия.

В этой связи особо значимо отметить возрастание роли передовых и нанотехнологий, чей вклад в развитие всех секторов экономики России, по мнению многих ученых-экономистов, в ближайшее время значительно вырастит и увеличит конкурентоспособность соответствующих отраслей. С данной точки зрения двойко может рассматриваться ситуация с такой весьма определенной компонентой, как сфера образования. Действительно, это прежде всего – разработка новых передовых технологий научными институтами, а с другой – внедрение этих знаний в образовательный процесс. Ситуация осложняется существующими значительными потерями в качестве образовательного процесса, а так же слабой проработанности и слаженности его механизма.

Модернизация образовательного процесса сегодня – это комплексный процесс, который должен опираться не только на прошлый мировой и отечественный опыт, но и прогнозировать общие тенденции развития в будущем. Необходимо не просто перенимать современные технологии в этой области и адаптировать их в стране, а проработать и создавать качественно новые образовательные институты на той существующей материально-технической базе с активным государственным и частным инвестированием.

Безусловно, реформирование существующей системы образования необходимо, и осуществлять его надо было значительно раньше, как только наметился тот системный кризис, который мы можем наблюдать в рассматриваемой области сегодня.

Так, по мнению ректора Шуйского государственного университета, Е. Гуртова, трансформация мирового сообщества по пути к постиндустриальному, информационному обществу требует от образования подготовки людей к жизни в быстро меняющихся условиях. Экономика развитых стран развивается в первую очередь за счет постоянного повышения квалификации, переподготовки и переобучения работников; за счет стремления граждан соответствовать обновленным критериям, предъявляемым обществом и работодателями в изменяющихся условиях занятости. На рынке труда востребованы «гибкие профессионалы», отличающиеся мобильностью, способные к смене сферы и профиля деятельности. Личностные качества специалиста, его способности и умение добывать знания становятся важнее собственно профессиональных знаний. Профессиональное обучение должно готовить именно к этому, новому, глобальному рынку труда, в связи с чем лозунг от «образования на всю жизнь» сменился на «образование через всю жизнь» [1].

Такая постановка проблемы во главу угла ставит совершенствование технологий и механизма образовательного процесса на всех его уровнях, причем в первую очередь на дошкольном и школьном образовании. И если говорить о первом, то по мнению многих ученых-психологов оно важнейшее и определяющее. И здесь возрастает роль семьи, что определяет повышение качества дошкольного образования через улучшение условий и увеличение доступности данной минимальной единицы общества к удовлетворению своих социальных потребностей. Здесь имеется в виду обеспечение государством определенных условий, необходимых для правильного развития ребенка и получения определенных гарантий родителям относительно его будущего развития.

Уже на этом, первичном этапе видно, что затронув только одну модернизацию образования, при существующий огромной дифференциации семей по их доходам в нашей стране и тем непозволительно низким уровнем и качеством социальной инфраструктуры, необходимы грандиозные модернизационные проекты в целом ряде смежных отраслей экономики.

Кроме того, острым на наш взгляд остается вопрос порядка проведения модернизации системы образования. Так можно выделить несколько таких вариантов. Во-первых, это одновременная поэтапная модернизация дошкольного, школьного, вузовского и послевузовского образования. Она, несомненно может принести определенные плоды. Однако такой принцип действия можно сравнить с тем, чтобы при строительстве дома взять прохожих с улицы и дать им необходимый инвентарь и материалы, сказать «стройте», а мы будем параллельно учить вас этому делу. До того момента, как эти люди усвоят технологию фундамент и первый этаж будет уже построен, а правильность и все технологии, изученные ими будут в полной мере использованы только при строительстве второго этажа. Очевидно, что судьба такого может быть совсем непредсказуемой.

Еще одним вариантом можно считать поэтапную модернизацию, на каждой ступени. Здесь возникает другая проблема – образовательное здание многоэтажное и в какой последовательности проводить модернизацию этих этажей, неизвестно. Можно начать с фундамента и постепенно вести первых обучающихся по новой системе до верхнего этажа. Принцип первопродводства кажется весьма перспективным, так как на выходе будет и разработанная современная модель образовательного процесса, и начальные её плоды. Однако, простой математический подсчет времени обучения, путем сложения лет даже взяв только школьное и вузовское образование позволит получить только первый выпуск более, чем через 15 лет. Т.е. реформирование системы будет, а достижения каких-либо результатов видно не будет значительный период времени. Если начинать с верхнего этажа и поступательно идти к фундаменту, основываясь на предположении о том, что таким образом можно избежать потерь в качестве выпускаемых на последнем рубеже профессионалов и видеть результаты своей работы. Однако в такой ситуации, как и в первом варианте получатся значительное число людей с пробелами на начальной стадии образовательного процесса, той в которой закладываются основополагающие принципы умственной деятельности человека.

Рассматриваемых вариантов может быть и больше, но результат очевиден – или мы жертвуем временем, или мы жертвуем качеством. Ситуация осложняется реальной действительностью, когда в стране необходимо в кратчайшие сроки поднять именно качество образовательного процесса, но не в ущерб одному из них.

В данной ситуации выход могут подсказать основополагающие фундаментальные экономические дисциплины. Речь здесь идет о том, что те, кто будет осваивать и учиться по модернизированной системе априори обладают преимуществами, перед теми, кто прошел процесс обучения до неё. Предоставление этим людям определенных сопоставимых государственных гарантий явно предоставит им возможность увеличить индивидуальный уровень человеческого капитала и быть конкурентоспособными на рынке труда. Такого рода компенсация, на наш взгляд будет свидетельствовать о реальной социальной поддержке этих категорий граждан.

Школьное образование, по сути, представляет собой первую инстанцию, где воздействие можно оказывать не на условия жизни людей, а на изменение и модернизацию вполне конкретного учебного процесса. Вместе с тем, для выполнения любой поставленной задачи определяющим является грамотный подбор исполнителей. Проблема современного состояния российского образования, как ни странно есть ничто иное, как неумение работающих учителей и преподавателей адекватно и своевременно реагировать на изменения в связи с научно-техническим прогрессом. В сочетании с отсутствием денежного механизма стимулирования применения новых форм и методов обучения на десятилетия назад отодвигает нашу систему образования.

С одной стороны в школах уже с 2006 года ведутся активные работы по оснащению информационными технологиями, в том числе компьютерной техники и программного обеспечения. Вместе с тем, проблема государственного масштаба в нехватке квалифицированных кадров, непосредственно в сфере уровней образования. Те, кто действительно знают и разбираются в этом ввиду различных причин отсутствия материальных и нематериальных стимулов работают в других секторах экономики. Многочисленные государственные программы внедрения свободного программного обеспечения (СПО), проекты «Совершенствование системы повышения квалификации и профессиональной переподготовки педагогических, инженернотехнических кадров общеобразовательных школ в области информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) и смежных областей», «Формирование ИКТ-компетентности педагогического состава образовательных учреждений в области свободного программного обеспечения (СПО) с использованием дистанционных технологий обучения» и др., позволяют в достаточной степени подготовить педагогов. Однако знание передовых технологий и принципов их работы не всегда означает применение этих знаний на практике. Примером тому может служить ситуация в сельском хозяйстве, где в экономическом отделе большинства предприятий стоят компьютеры и другая оргтехника, принцип работы которых известен, однако вместо современного программного обеспечения, позволяющего с большой точностью рассчитывать целый комплекс производственных задач, предпочтение отдается калькулятору. Обозначенная проблема значима, ибо многолетний опыт работы учителей и преподавателей, которые по вполне понятным причинам не могут в достаточной степени освоить азы IT-технологий бесценен, и программное обеспечение следует разрабатывать внутри страны опираясь именно на него.

Согласно тем социальным приоритетам, о которых сегодня многое говорится, в отношении построения современной школы планируется разработка и повышение качества образования, позволяющего учитывать достижения каждого школьника, вести мониторинг и комплексную оценку академических достижений ученика, его компетенции и способностей.

Школа станет центром творчества и информации, насыщенной интеллектуальной и спортивной жизни. С помощью архитектурного конкурса будут выбраны новые проекты строительства и реконструкции школьных зданий. Они начнут использоваться повсеместно уже с 2011 года. Задача сконструировать так называемое умное здание, то есть современное, где предусмотрены технологии обучения, укрепления здоровья, обеспечения школьников нормальным, качественным питанием, горячим питанием. Все школы будут иметь доступ уже не к обычному, а к широкополосному Интернету [2].

Благодаря увеличению самостоятельности школ и уменьшению отчетности взамен на большую открытость данных учреждений возможно увеличится их качественная составляющая. Приравняв же государственные и частные общеобразовательные учреждения граждане получают возможности более широкого выбора, а инвесторы – новое поле приложения свободных денежных средств.

Определяющей фигурой в новой реформированной школе должен быть учитель, владеющий современными методами педагогической практики подкрепленных современными знаниями, результаты труда которого оцениваются исходя из применения перечисленных навыков и его творческой деятельности.

Так же серьезной модернизации ожидает система педагогического образования. Будут внедрены обязательные курсы переподготовки и повышения квалификации на базе лучших российских вузов и школ. Средства на повышение квалификации должны предоставляться с возможностью выбора образовательных программ, а педагогические вузы должны быть постепенно преобразованы либо в крупные базовые центры подготовки учителей, либо в факультеты классических университетов. Необходимо привлекать для работы в школах тех, кто способен обеспечить более качественное профильное образование для старшеклассников, включая, кстати, и квалифицированных специалистов, которые не имеют педагогического образования. Те, кто решит работать в школе, смогут пройти краткосрочные специализированные курсы. Одновременно будут введены особая система поощрений и требования к обязательному подтверждению уровня квалификации преподавателей [3].

Стратегия развития высшей школы с учетом нынешней экономической ситуации — основная проблема российского образования. Несмотря на кризис, все образовательные проекты в России будут продолжены. Так, Министерству образования и науки РФ было предложено подготовить рекомендации вузам по переводу в этом году на вакантные бюджетные места около 25 тыс. студентов. Было рекомендовано университетам и институтам не повышать плату за учебу, и более 300 вузов уже приняли решение зафиксировать плату в рублях на весь период обучения. В ближайшее время правительство должно выпустить документы, которые облегчат получение льготных образовательных кредитов на образовательную тематику. Проценты по этим кредитам будут минимальные, а возврат возможен после того, как студент закончит высшее учебное заведение и устроится на работу. Для поддержки студентов, которые в этом году заканчивают учебу, подготовлены меры по переподготовке по более востребованным специальностям, по увеличению бюджетного приема в магистратуру и аспирантуру. Число бюджетных мест в магистратуре может увеличиться до 34 тыс., а в аспирантуре – до 29 тысяч. В Государственную думу внесен законопроект, который предусматривает возможность для образовательных и научных организаций создавать малые предприятия. Фактически появятся новые возможности для того, чтобы заниматься коммерциализацией интеллектуального потенциала высшей школы [4].

Вместе с тем, Руководитель Федеральной службы по надзору в сфере образования и науки Любовь Глебова на пресс-конференция, пошедшей 25 сентября текущего года, на тему: «Система образования – переход количества в качество», отметила, что сегодня большое внимание уделяется анализу тех требований, которые предъявляются образовательным учреждениям, с точки зрения обеспечения качества профессионального образования. На данном этапе происходит работа по формулированию требований в свете социально-экономического развития страны, нуждающейся в профессионально подготовленных кадрах. Сейчас возникла необходимость перехода на двухуровневую систему высшего профессионального образования. К разным уровням образования предъявляются соответствующие требования, их по-разному оценивают,

предоставляя возможность реализовываться в разных сферах профессиональной деятельности. Сегодня в стране идет интенсивный процесс по созданию новых видов образовательных учреждений, таких как федеральные университеты, национальные исследовательские университеты, формируются региональные интегральные структуры в образовании. Нужно отметить, что значительное место в этих изменениях занимает разработка и внедрение государственных образовательных стандартов нового поколения, которые содержат в себе все требования, необходимые соблюдать [5].

В России, к сожалению отсутствуют эффективные механизмы интеграции работодателей и высшей школы, наблюдается несоответствие профессионального профиля специалиста сфере его занятости, значительно снижаются воспитательные роли учебных заведений. Кроме того, количество ВУЗов в стране весьма значительное и в теоретическом плане дипломы одного уровня разных образовательных по одной специальности институтов должны быть более менее равнозначными. На практике же качественная составляющая разных дипломов весьма вариативна. Решение этого процесса видят в организации тотальных проверок с целью повышения качественной составляющей и реорганизацией «неконкурентоспособных» ВУЗов. Однако, как показывает практика и опыт, существует целый ряд негативных аспектов, к которым можно отнести тотальную коррумпированность отрасли, предвзятость, а иногда и личный интерес. Многие крупные ВУЗы «съедают» и расширяются не только за счет неконкурентоспособных, но и за счет весьма перспективных или уникальных, а те перечисленные выше негативные моменты выдвигают на первый взгляд легитимные барьеры для существования и функционирования последних. Таким образом, получается своеобразный замкнутый круг, где коррупция является и «теневым двигателем» реформы системы образования, и основной причиной существования которой это реформирование происходит. Представляется очевидным, что не в одночасье решаемая проблема, предусматривающая значительные в национальном масштабе финансовые вливания, может стать очередным рассадником процветания паразитирующих и приспосабливающихся к изменяющимся условиям коррупционеров.

Однако, несмотря на все существующие нюансы, скорейшая модернизация системы образования необходима на всех её уровнях. Во времена, когда страна переходит от ресурсно-добывающей экономики к экономике нового времени передовых технологий, динамика изменений которых в производстве достаточно высока, процесс обучения выглядит весьма консервативным и длительным. Ибо за 5 летний период обучения технология производства того или иного товара, работы или услуги может полностью измениться. Как следствие на рынке труда сегодня наблюдается значительное количество дипломированных специалистов, однако действительно квалифицированных кадров недостаточно. Таким образом, ещё одним критерием, помимо применения передовых технологий в обучении, является повышение качества образовательного процесса.

По мнению проректора по учебной работе государственного университета Высшей Школы Экономики С. Рощина, Существует три проблемы, связанные с качеством образования. Одна из них, как было сказано выше, это необходимость отсекация того сегмента рынка образовательных услуг, который не соответствует современным требованиям и нормативам качества образования. Другая проблема, не менее значимая, обусловленная сложившимися десятилетиями правилами – это проблема развития. В этой связи, любой разработанный стандарт, каким бы современным и либеральным он не был, создаст определенные препятствия к достижению максимума в образовательном уровне. Соединить инновационность в этом понимании с образованием только за счет стандарта вряд ли представляется возможным.

Обусловлено это, прежде всего тем, что инновационность в образовании может обеспечить только тот, кто является носителем нового. Это креативность и научные достижения и разработки, это новые практики, которые существуют в рамках бизнеса, в рамках производства существующих технологий и те образцы, которые мы наблюдаем в мировых образовательных практиках. Проблема в том, что носитель инноваций всегда находится за пределами образовательных стандартов [6].

В данной ситуации разработки и внедрения правовой составляющей модернизации образования не является вещью самодостаточной и исчерпывающей. Здесь возникает острая потребность в создании механизмов максимально приближающих теоретическую и лабораторную составляющую образовательного процесса с практической реализацией разработанных в таких условиях инновационных идей в бизнесе – с одной стороны. С другой – доведение современных передовых и уже используемых в экономике технологий до целевой аудитории, к которой по праву следует отнести преподавателей и студентов ВУЗов.

Определенно, что в ближайшее время в нашей стране произойдут серьезные позитивные изменения в этом направлении. Ведь именно о создании постоянно действующего механизма поддержки талантливых и открытых к прогрессу людей, о привлечении к работе в России наиболее авторитетных российских и зарубежных учёных, а также предпринимателей, имеющих опыт коммерциализации подготовленных разработок речь шла в Ежегодном послании Президента РФ Д.А. Медведева Федеральному собранию. В частности, поднимался вопрос не только об укреплении и сохранении кадров внутри страны, но и увеличении заинтересованности работы зарубежных ученых на территории Российской Федерации.

Несомненно, что существующая грантовая поддержка эффективно функционирует и будет совершенствоваться и расширяться в ближайшее время, что в свою очередь может стимулировать устойчивый рост новых идей и бизнес-проектов в ВУЗовской среде. А предоставление государством финансового содействия инновационным предприятиям, в том числе малым, создаваемых по закону при институтах и научных учреждениях, с разделением рисков с частными инвесторами делает её весьма привлекательной для молодых ученых и тех, кто уже давно занимается разработкой новшеств. Так называемые «бизнес-инкубаторы» на базе современных вузов будут реализовывать технические замыслы в прибыльные коммерческие проекты.

Подытоживая изложенное можно отметить, что объем финансирования сферы начального и среднего образования в настоящее время сопоставим с объемом государственной поддержки высшего образования. Уровень же финансового участия регионов и предприятий в данном направлении, реализуемого в рамках нацпроекта «Образование» оказался на порядок выше.

Так, с 2007 года ежегодно проводится конкурс среди учреждений начального профессионального и среднего профессионального образования (НПО и СПО), внедряющих инновационные образовательные программы, побудители которого получают из федерального бюджета на свое развитие сумму от 20 до 30 млн рублей, в зависимости от объемов софинансирования, которое они смогут привлечь из собственных внебюджетных средств, из средств регионального бюджета или из средств работодателей.

В настоящее время такую государственную поддержку получили и смогли модернизировать свою материальную и учебную базу около 250 учреждений начального и среднего профессионального образования. В 2009 году еще порядка 60 образовательных учреждений НПО и СПО получит аналогичную федеральную поддержку.

При формировании системы программных действий безусловно были использованы результаты реализации национального проекта «Образование». Во-первых, содержательную основу действий составляют выявленные успешно действующие образцы новой образовательной практики. Это, в частности, создание национальных исследовательских университетов, прикладного бакалавриата, отдельных школ для старшеклассников с широкими возможностями выбора профиля обучения, а также для подростков и для младших школьников, распространение исследовательских школ и именных стипендий

для талантливой молодежи, поддержка семейного воспитания на базе детских садов с использованием возможностей клубной работы и другое. Во-вторых, действия осуществляются с помощью методов и принципов, отработанных и доказавших свою эффективность в рамках нацпроекта. Это конкурсная поддержка лидеров, участие гражданских институтов, новые организационно-финансовые механизмы, логика «Деньги в обмен на обязательства» и «Деньги в обмен на эффективность». Программа также решает задачу координации государственных мер по развитию образования. Она выступает общей содержательной платформой для федеральных и региональных проектов и целевых программ в области образования (включая мероприятия нацпроекта и федеральной целевой программы развития образования) [7].

Сказанное позволяет рассматривать будущее Российского образования с определенной долей оптимизма. Ведь его модернизация всецело зависит от таких критериев, как выбор объекта реформирования, определение инструментария воздействия, организации и контроля за исполнением и др. Несмотря на те сложные и порой не решаемые ситуации, существующая необходимость совершенствования системы образования, скорее всего должным расчетным образом с минимальными потерями на уровне государства и максимальным синергетическим эффектом, в ближайшее время приобретет вполне конкретное и весьма обзримое очертание.

Литература

1. http://www.edu.ru/db/portal/sites/ejournal/e_jornal.htm - Текст пресс-конференции, прошедшей 25 сентября 2009 на тему: «Система образования – переход количества в качество» // Экономика и образование сегодня
2. <http://www.kremlin.ru/transcripts/5979> - Текст Послания Президента РФ Д.А. Медведева Федеральному Собранию Российской Федерации
3. см. там же
4. Медведев Д.А. Финансовый кризис – не повод для сворачивания эффективных программ в образовании, рассчитанных на подъем отечественной науки. / Д.А. Медведев // Экономика и образование сегодня. – №17.-2009.-с.4
5. http://www.edu.ru/db/portal/sites/ejournal/e_jornal.htm - сайт журнала Экономика и образование сегодня
6. см. там же
7. http://www.edu.ru/db/portal/sites/ejournal/e_jornal.htm - Стенограмма заседания президиума Совета при Президенте РФ по приоритетным национальным проектам и демографической политике, которое состоялось в конце сентября 2008 года // Экономика и образование сегодня.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ

Бируля И.О. Пензенский государственный университет

В статье рассматривается суть экономико-математического моделирования, правила составления моделей, пример применения экономико-математического моделирования.

Моделирование в научных исследованиях стало применяться еще в глубокой древности и постепенно захватывало все новые области научных знаний: техническое конструирование, строительство и архитектуру, астрономию, физику, химию, биологию и, наконец, общественные науки. Большие успехи и признание практически во всех отраслях современной науки принес методу моделирования XX в. Однако методология моделирования долгое время развивалась независимо отдельными науками. Отсутствовала единая система понятий, единая терминология. Лишь постепенно стала осознаваться роль моделирования как универсального метода.

Термин "модель" широко используется в различных сферах человеческой деятельности и имеет множество смысловых значений. Рассмотрим только такие "модели", которые являются инструментами получения знаний.

Модель - это такой материальный или мысленно представляемый объект, который в процессе исследования замещает объект-оригинал так, что его непосредственное изучение дает новые знания об объекте-оригинале.

Можно выделить основные свойства модели: *Простота. Полнота. Адекватность.*

Простота: проста в понимании, простота математического аппарата, не отягощенного лишними переменными, которые слабо влияют на развитие экономической системы (Все гениальное – просто).

Полнота: включение всех факторов, влияющих на достижение цели, учет всех условий, которые ограничивают развитие системы. Имеется возможность получить ответ на все вопросы, поставленные в задаче.

Адекватность: возможность достижения цели с приемлемой точностью.

Под моделированием понимается процесс построения, изучения и применения моделей. Оно тесно связано с такими категориями, как абстракция, аналогия, гипотеза и др. Процесс моделирования обязательно включает построение абстракций, умозаключения по аналогии и конструирование научных гипотез.

Главная особенность моделирования в том, что это метод опосредованного познания с помощью объектов-заместителей. Модель выступает как своеобразный инструмент познания, который исследователь ставит между собой и объектом и с помощью которого изучает интересующий его объект. Именно эта особенность метода моделирования определяет специфические формы использования абстракций, аналогий, гипотез, других категорий и методов познания.

Необходимость использования метода моделирования определяется тем, что многие объекты (или проблемы, относящиеся к этим объектам) непосредственно исследовать или вовсе невозможно, или же это исследование требует много времени и средств.

Процесс моделирования включает три элемента:

- 1) субъект (исследователь),
- 2) объект исследования,
- 3) модель, опосредствующую отношения познающего субъекта и познаваемого объекта.

Пусть имеется или необходимо создать некоторый объект А. Мы конструируем (материально или мысленно) или находим в реальном мире другой объект В - модель объекта А. Этап построения модели предполагает наличие некоторых знаний об объекте-оригинале. Познавательные возможности модели обуславливаются тем, что модель отражает какие-либо существенные черты объекта-оригинала. Вопрос о необходимости и достаточной мере сходства оригинала и модели требует конкретного анализа. Очевидно, модель утрачивает свой смысл как в случае тождества с оригиналом (тогда она перестает быть оригиналом), так и в случае чрезмерного во всех существенных отношениях отличия от оригинала. Таким образом, изучение одних сторон моделируемого объекта осуществляется ценой отказа от отражения других сторон. Поэтому любая модель замещает оригинал лишь в строго ограниченном смысле. Из этого следует, что для одного объекта может быть построено несколько "специализированных" моделей, концентрирующих внимание на определенных сторонах исследуемого объекта или же характеризующих объект с разной степенью детализации.

На втором этапе процесса моделирования модель выступает как самостоятельный объект исследования. Одной из форм такого исследования является проведение "модельных" экспериментов, при которых сознательно изменяются условия функционирования модели и систематизируются данные о ее "поведении". Конечным результатом этого этапа является множество знаний о модели R.

На третьем этапе осуществляется перенос знаний с модели на оригинал - формирование множества знаний S об объекте. Этот процесс переноса знаний проводится по определенным правилам. Знания о модели должны быть скорректированы с учетом тех свойств объекта-оригинала, которые не нашли отражения или были изменены при построении модели. Мы можем с достаточным основанием переносить какой-либо результат с модели на оригинал, если этот результат необходимо связан с признаками сходства оригинала и модели. Если же определенный результат модельного исследования связан с отличием модели от оригинала, то этот результат переносить неправомерно.

Четвертый этап - практическая проверка получаемых с помощью моделей знаний и их использование для построения обобщающей теории объекта, его преобразования или управления им.

Для понимания сущности моделирования важно не упускать из виду, что моделирование - не единственный источник знаний об объекте. Процесс моделирования "погружен" в более общий процесс познания. Это обстоятельство учитывается не только на этапе построения модели, но и на завершающей стадии, когда происходит объединение и обобщение результатов исследования, получаемых на основе многообразных средств познания.

Моделирование - циклический процесс. Это означает, что за первым четырехэтапным циклом может последовать второй, третий и т.д. При этом знания об исследуемом объекте расширяются и уточняются, а исходная модель постепенно совершенствуется. Недостатки, обнаруженные после первого цикла моделирования, обусловленные малым знанием объекта и ошибками в построении модели, можно исправить в последующих циклах. В методологии моделирования, таким образом, заложены большие возможности саморазвития.

Моделирование экономических процессов - это часть области применения математических методов и моделей в анализе, планировании, организации и управлении народным хозяйством. Оно представляет собой сложную работу, состоящую из ряда последовательных и взаимосвязанных этапов на стадиях:

- а) постановки задачи,
- б) построения формализованной схемы,
- в) построения модели,
- г) исследование модели,
- д) проверки модели и оценки решения,
- е) внедрения решения и контроля его правильности.

При разработке экономико-математических моделей необходимо соблюдать следующие основные требования:

- 1) модель должна базироваться на строго научной экономической теории, раскрывающей категории и закономерности данной формации;
- 2) модель должна отображать реальную структуру моделируемого процесса или объекта в соответствии с принципом структурного подобия (изоморфизма);
- 3) в модели должно быть обеспечено единство масштаба и соблюдено соответствие размерностей экономических величин;
- 4) в модели должно проводиться принципиальное различие между управляемыми, полууправляемым и неуправляемыми параметрами;
- 5) модель должна удовлетворять условиям, определяющим степень ее соответствия объекту и границы применимости.

Рассмотрим применение экономико-математической модели на примере модели «инфляция и безработица».

Наиболее широко используемой концепцией в анализе проблемы инфляции и безработицы является соотношение Филлипса, которое устанавливает связь между темпом роста зарплаты и темпом роста безработицы $\tilde{\omega} = f(U)$, ($f'(U) < 0$), где $\tilde{\omega}$ - темп роста зарплаты ($\tilde{\omega} = \dot{W}/W$), U - темп роста безработицы.

Введем обозначения для роста инфляции, т.е. темпа роста уровня цен, в виде $p = \dot{P}/P$, а производительность труда обозначим через T . Тогда будем иметь $p = \tilde{\omega} - T$. Считая, что уменьшение зарплаты происходит линейно в зависимости от роста безработицы, т.е. $\tilde{\omega} = f(U) = \alpha - \beta U$, имеем так называемое адаптированное соотношение Филлипса:

$$p = (\alpha - \beta U) - T, \quad (\alpha, \beta > 0). \quad (1)$$

Позднее экономисты предпочли использовать другую форму соотношения Филлипса, получаемую при предположении, что темп роста зарплаты изменяется как $\tilde{\omega} = f(U) + h\pi$, где $0 < h \leq 1$, а посредством π обозначен ожидаемый рост инфляции.

Тогда вместо соотношения (1) получим следующий вариант соотношения Филлипса:

$$p = \alpha - \beta U - T + h\pi, \quad (\alpha, \beta > 0). \quad (2)$$

Примем гипотезу об ожидаемом темпе инфляции в виде:

$$\frac{d\pi}{dt} = j \cdot (p - \pi), \quad 0 < j \leq 1. \quad (3)$$

Обозначая теперь номинальный денежный баланс через M и темп его возрастания через $m = \dot{M}/M$, постулируем, что

$$\frac{dU}{dt} = -k \cdot (m - p), \quad (k > 0). \quad (4)$$

где разность $m - p = \frac{\dot{M}}{M} - \frac{\dot{P}}{P}$ представляет собой темп роста реальных денег.

Рассматриваемые совместно уравнения (2)–(4) описывают закрытую модель «инфляция — безработица» с тремя переменными (неизвестными) π, p, U .

Ввиду того, что три неизвестные связаны соотношением (2), можно записать систему двух уравнений с двумя неизвестными. Подставив (2) в (3) и (4) и приведя подобные члены, получим систему:

$$\left. \begin{aligned} \frac{d\pi}{dt} &= j \cdot (h-1) \cdot \pi - j\beta U + j \cdot (\alpha - T) \\ \frac{dU}{dt} &= kh\pi - k\beta U + k \cdot (\alpha - T - \beta) \end{aligned} \right\}. \quad (5)$$

Далее, если мы продифференцируем по t первое из уравнений системы (5) и подставим затем в полученное выражение производные $\frac{dU}{dt}$, $\frac{d\pi}{dt}$ опять же из системы (5), то после очевидных упрощений получим одно дифференциальное уравнение второй степени и с постоянными коэффициентами:

$$\frac{d^2\pi}{dt^2} + (\beta k + j \cdot (1-h)) \frac{d\pi}{dt} + (j\beta k) \cdot \pi = j\beta km, \quad (6)$$

Последнее уравнение с точностью до обозначений совпадает с уравнением $\frac{d^2y}{dt^2} + 2k \cdot \frac{dy}{dt} + \omega^2 y = a$, (где k - коэффициент упругой пропорциональности; ω - частота колебания), которое описывает колебания маятника при наличии сопротивления среды и постоянной по величине возмущающей силы. Найдем общее решение дифференциального уравнения (6), которое состоит из общего решения однородного дифференциального уравнения

$$\frac{d^2\pi}{dt^2} + (\beta k + j \cdot (1-h)) \frac{d\pi}{dt} + (j\beta k) \cdot \pi = 0, \quad (7)$$

и частного решения неоднородного дифференциального уравнения (6), в качестве которого очевидно следует взять $\pi = m$.

Характеристическое уравнение дифференциального уравнения (7) имеет вид:

$$\lambda^2 + (\beta k + j \cdot (1-h)) \cdot \lambda + jk\beta = 0, \quad (8)$$

корни которого равны $\lambda_{1,2} = -k_1 \pm k_2 i$, $i = \sqrt{-1}$,

$$k_1 = \frac{1}{2}(\beta k + j \cdot (1-h)), \quad k_2 = \sqrt{jk\beta - k_1^2}, \quad jk\beta > k_1.$$

В результате общее решение дифференциального уравнения (6) примет вид

$$\pi(t) = e^{-k_1 t} (C_1 \cos k_2 t + C_2 \sin k_2 t) + m. \quad (9)$$

Простой анализ полученной зависимости показывает, что при $t \rightarrow \infty$ ожидаемый темп инфляции π выходит на стационарный режим, при котором он становится равным m , т.е. темпу роста номинального денежного баланса.

Полученное выражение (9) вместе с соотношением Филлипса (1) позволит экономистам более детально изучить колебания в динамической модели «инфляция — безработица», поскольку колебания математического маятника, которому, как мы убедились, она соответствует, полностью изучены и описаны во многих учебниках.

Вот так путём не хитрых аналогий была связана модель математического маятника с моделью «инфляция-безработица».

В заключении хотелось бы отметить, что в экономике многие процессы являются массовыми; они характеризуются закономерностями, которые не обнаруживаются на основании лишь одного или нескольких наблюдений. Поэтому моделирование в экономике должно опираться на массовые наблюдения.

Литература

1. Дифференциальные уравнения. Сборник задач. С.Г. Журавлёв, В.В. Аниковский. Москва: «Экзамен», 2005. – 127 с.
2. Справочник по высшей математике. М.Я. Выгодский. Москва: «Наука», 1975. – 872 с.
3. Справочник по физике. Законы и формулы физики. В.Е. Кузмичев. Киев: «Наукова думка», 1989. - 864 с.
4. Экономико-математическое моделирование. Колемаев В.А. Москва: «Юнити-Дана», 2005. — 295 с.
5. Экономико-математические методы и модели в управлении производством. Пелих А.С., Терехов Л.Л., Терехова Л.А. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2005. — 248 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ РАВНОВЕСНЫХ СОСТОЯНИЙ МНОГООТРАСЛЕВОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОГО КОМПРОМИССА

Жильцов Е.В.

Южно-Российский государственный технический университет
(Новочеркасский политехнический институт),
г. Новочеркасск

Представлено исследование равновесных состояний экономики России на основе вычислимых межотраслевых моделей рыночного компромисса. Показана достижимость компромиссно-равновесного состояния для экономики России на основе саморегулируемого конфликтно-компромиссного механизма.

Концепция компромиссного экономического равновесия впервые была предложена и разработана В.А. Кардашем. В основу этой концепции положен принцип компромиссного согласования конфликтных интересов экономических агентов, в результате чего формируется равнодействующий интерес [1].

Межотраслевые модели рыночного компромисса являются мощным инструментом исследования равновесных состояний экономических систем в условиях рыночной экономики. Эти модели органично сочетают в себе идеи компромиссного подхода и методологию межотраслевого баланса (МОБ). При этом компромиссный подход к анализу экономических отношений

обеспечивает наиболее приемлемую реализацию интересов экономических агентов с точки зрения платежеспособного спроса и конкурентоспособного предложения [1, 2].

Будем рассматривать экономическую систему, включающую n взаимосвязанных товарных рынков. Модель компромиссно-равновесного рынка j -го товара в общем виде записывается следующим образом [2]

$$P_j^* = \arg \max_{P_j} \left(\frac{D_j}{P_j} - \frac{D'_j}{P_j - c_j} \right), \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

$$Y_j^* = \frac{D_j}{P_j^*}, \quad j = 1, 2, \dots, n,$$

где D_j – максимально возможная сумма платежных средств на рынке j -го товара;

$D'_j = \mu J_j = \mu g_j Y_j$ – минимально необходимая прибыль на задействованный в j -ой отрасли капитал J_j

при норме рентабельности капитала μ и капиталоемкости g_j ; c_j – себестоимость единицы j -ой продукции; a_{ij} –

затраты в натуральных единицах i -го продукта на единицу j -го продукта ($a_{jj} \neq 0$); s_j – удельные затраты труда на

единицу j -го продукта; P_j^* – компромиссно-равновесная цена на рынке j -го товара; Y_j^* – компромиссно-равновесный объем купли-продажи на рынке j -го товара.

Далее будем предполагать, что процесс закупки сырья на сумму $\sum_{i=1}^n a_{ij} P_i$ предшествует процессу производства

и реализации товара. Последнее означает, что себестоимость $c_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} P_i + s_j$ формируется при ценах

предыдущего производственного цикла P_j и в нее не входят искомые цены P_j^* [3].

С учетом этого предположения, решая задачу оптимизации (1), получим следующую модель компромиссно-равновесного рынка j -го товара

$$P_j^* = c_j \frac{1}{1 - \sqrt{\varphi_j}}, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

$$Y_j^* = \frac{D_j}{P_j^*}, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

где $\varphi_j = \frac{D'_j}{D_j}$ – коэффициент Кардаша.

Отсюда структура компромиссно-равновесной цены имеет вид

$$P_j^* = c_j + P_j^* \sqrt{\varphi_j} = \sum_{i=1}^n a_{ij} P_i + s_j + P_j^* \sqrt{\varphi_j},$$

где $m_j = P_j^* \sqrt{\varphi_j}$ – эндогенно формируемая прибыль в цене.

Подставив в (2) выражение для себестоимости C_j , имеем следующую систему нелинейных уравнений относительно неизвестных цен P^*

$$P_j^* (1 - \sqrt{\varphi_j(P^*)}) = \sum_{i=1}^n a_{ij} P_i + s_j, \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (4)$$

Переписав систему (4) в векторно-матричном виде, получим

$$\begin{aligned} P^* R &= A^T P + S; \\ P^* &= (A^T P + S) R^{-1} = CR^{-1}, \end{aligned} \quad (5)$$

где R – диагональная матрица с коэффициентами по диагонали, равными $1 - \sqrt{\varphi_j}$, $j = 1, 2, \dots, n$;

$$C = (c_1, c_2, \dots, c_n) - \text{вектор-строка с компонентами} \quad c_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} P_i + s_j;$$

$$P^* = (P_1^*, P_2^*, \dots, P_n^*) - \text{вектор-строка искоемых компромиссно-равновесных цен.}$$

Значения величин D_j и D'_j трудно определяемы из статистики, поэтому при численном расчете коэффициента φ_j приходится отталкиваться от некоторого фиксированного уровня спроса Y_j^0 . Тогда формула для коэффициента Кардаша примет вид [2]

$$\varphi_j = 4 \left(1 + \sqrt{1 + \frac{4c_j Y_j^0}{\mu g_j Y_j^0}} \right)^{-2} = 4 \left(1 + \sqrt{1 + \frac{4c_j}{\mu g_j}} \right)^{-2}.$$

Такое представление коэффициента φ_j позволяет также выразить величину необходимых платежных средств D_j следующим образом

$$D_j = \frac{D'_j}{4} \left(1 + \sqrt{1 + \frac{4c_j}{\mu g_j}} \right)^2 = \frac{\mu J_j}{\varphi_j}, \quad j = 1, 2, \dots, n.$$

Тогда для исчисления компромиссно-равновесных состояний межотраслевой экономической системы с помощью формул (5) и (3) можно организовать следующий итерационный процесс

$$1^\circ. c_j^{(k)}(P^{*(k)}) = \sum_{i=1}^n a_{ij} P_i^{*(k)} + s_j, \quad j = 1, 2, \dots, n;$$

$$2^\circ. \varphi_j^{(k+1)}(c_j^{(k)}) = 4 \left(1 + \sqrt{1 + \frac{4c_j^{(k)}}{\mu g_j}} \right)^{-2}, \quad j = 1, 2, \dots, n;$$

$$3^\circ. P_j^{*(k+1)}(P^{*(k)}) = C(c_j^{(k)}(P^{*(k)})) R_j^{-1}(\varphi_j^{(k+1)}), \quad j = 1, 2, \dots, n;$$

$$4^{\circ}. D_j^{(k+1)}(\varphi_j^{(k+1)}) = \frac{\mu J_j}{\varphi_j^{(k+1)}(c_j^{(k)})}, \quad j = 1, 2, \dots, n;$$

$$5^{\circ}. Y_j^{*(k+1)}(P_j^{*(k+1)}, D_j^{(k+1)}) = \frac{D_j^{(k+1)}(\varphi_j^{(k+1)})}{P_j^{*(k+1)}(P^{*(k)})}, \quad j = 1, 2, \dots, n.$$

Итерационная процедура 1°-5° включает в себя и процедуру расчета системы компромиссно-равновесных цен 1°-3°.

Входными данными для итерационного алгоритма 1°-5° являются: вектор начальных цен $P^{(0)}$; матрица прямых затрат в натуральном выражении A ; вектор удельных затрат труда S ; вектор объемов капитала J ; вектор капиталоемкостей g ; норма рентабельности капитала μ .

Для численной реализации модели рыночного компромисса на основе представленного итерационного алгоритма была разработана программа *Compromise* в среде Borland Delphi 7. Информационным обеспечением для практической реализации модели послужили статистические данные по экономике России за 2003 г. В расчетах использовались 18-отраслевая матрица «затраты-выпуск» отчетного стоимостного МОБ [4] и другие необходимые данные, полученные из статистических сборников [5]. Особенности подготовки информационного обеспечения для моделей рыночного компромисса подробно изложены в работе [6].

В ходе численной реализации было установлено, что экономическая система России может быть приведена к компромиссно-равновесному состоянию на основе саморегулируемого компромиссного механизма. При этом были выявлены существующие стоимостные диспропорции в межотраслевой структуре рассматриваемой экономической системы. Результаты численных расчетов, полученные с помощью программы *Compromise*, показаны на рис. 1.

The screenshot shows the 'Compromise 4.0' software interface. At the top, it displays '7.0 Compromise 4.0 Copyright 2009' and a menu bar with options: 'Файл', 'Опции', 'Динамика показателей', 'Диаграммы показателей', 'Справка', and 'О программе'. Below the menu is a large grid of data. The grid is organized into several columns and rows. The first 18 columns represent sectors (1-18). The next 18 columns represent parameter P, followed by 18 columns for S, 18 for J, and 18 for G. Below this grid, there are summary statistics: 'Сходимость итерационного процесса: сходится', 'Производительность модели: производительна', 'Количество итераций: 10', and 'Точность вычислений: 0,001'. At the bottom, there are four detailed tables showing convergence metrics for different parameters (Pcom, Pmob, Dcom, Dmob, Fcom, Fmob, Dcom, Dmob, Ycom, Ymob) across 18 iterations, with columns for the parameter value, its mobility (Pmob, Fmob, Ymob), and the percentage change (Delta.%).

Рис. 1. Результаты численных расчетов

В верхней части окна программы *Compromise* приведены исходные данные, описывающие 18-отраслевую экономическую систему России, а в нижней части – расчетные, где представлены начальные (полученные на основе модели МОБ) и компромиссно-равновесные значения (полученные на основе модели рыночного компромисса) основных показателей.

На рис. 2, 3, 4 и 5 показана динамика по итерациям цен P_j , себестоимости C_j , коэффициента Кардаша φ_j и объемов Y_j . Видно, что сходимость к компромиссно-равновесным значениям достигнута всего лишь за 10 итераций.

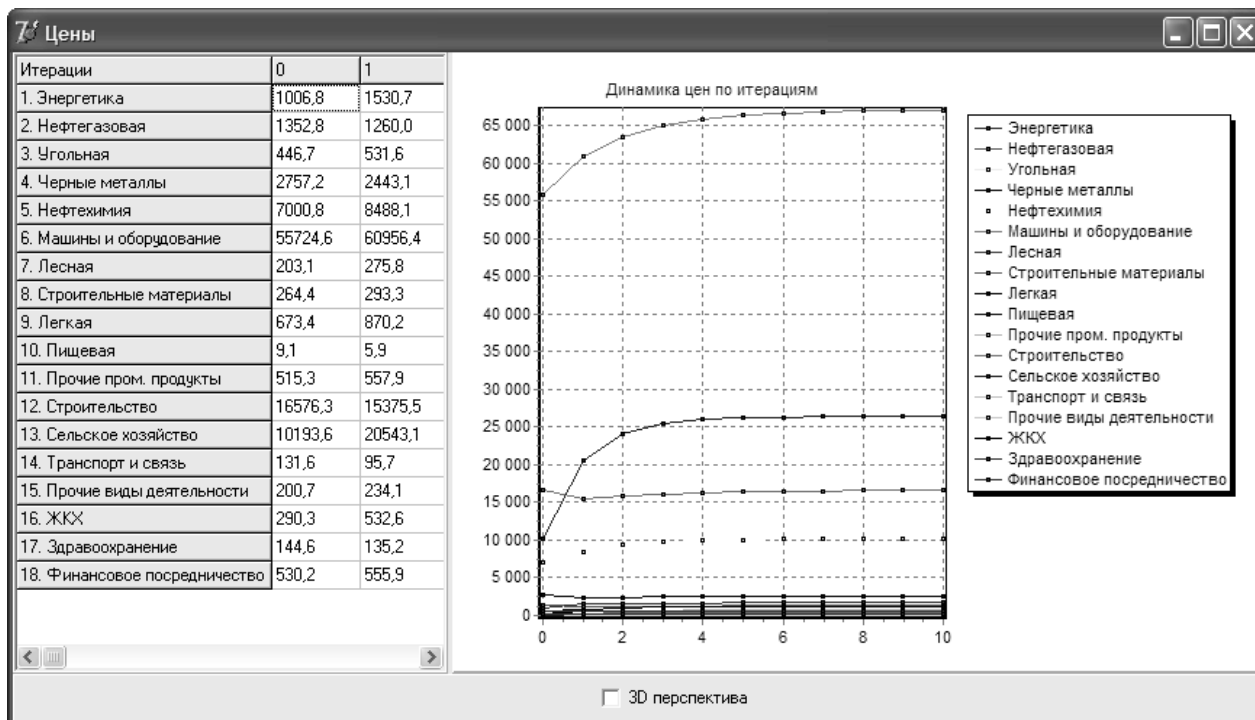


Рис. 2. Динамика по итерациям цен

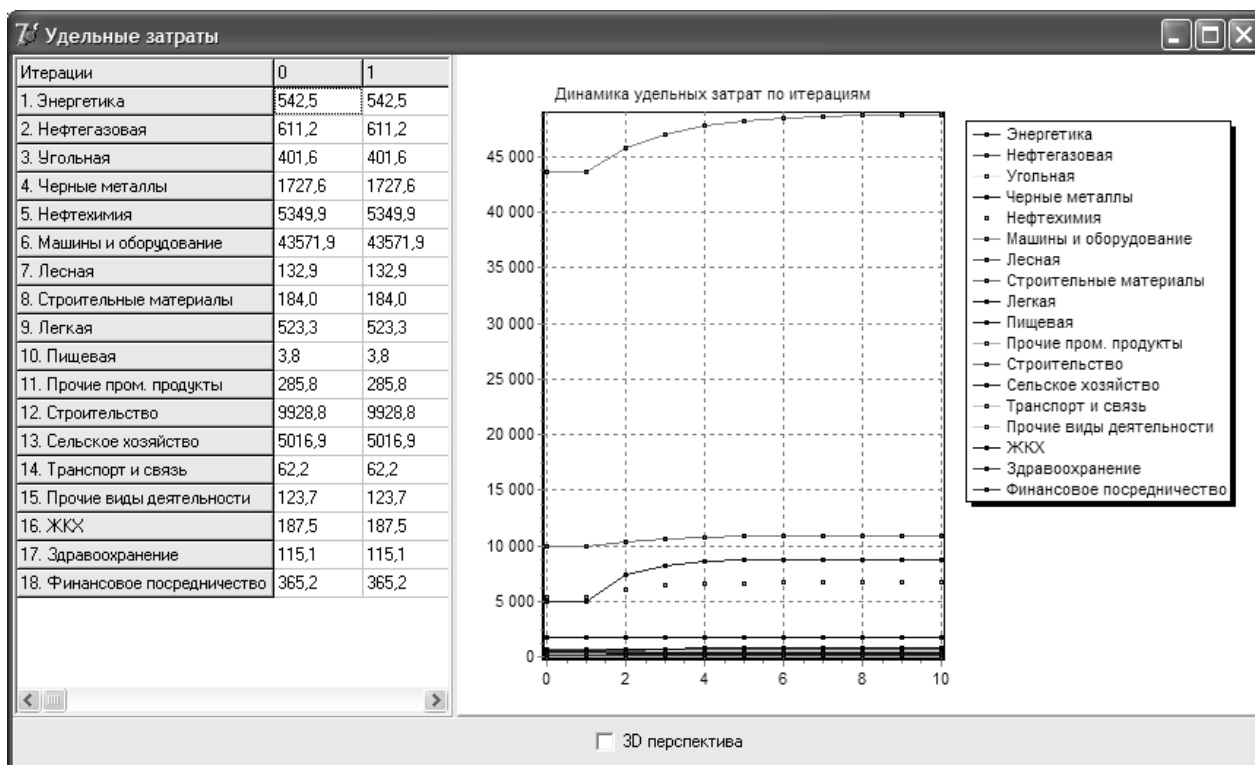


Рис. 3. Динамика по итерациям удельных затрат

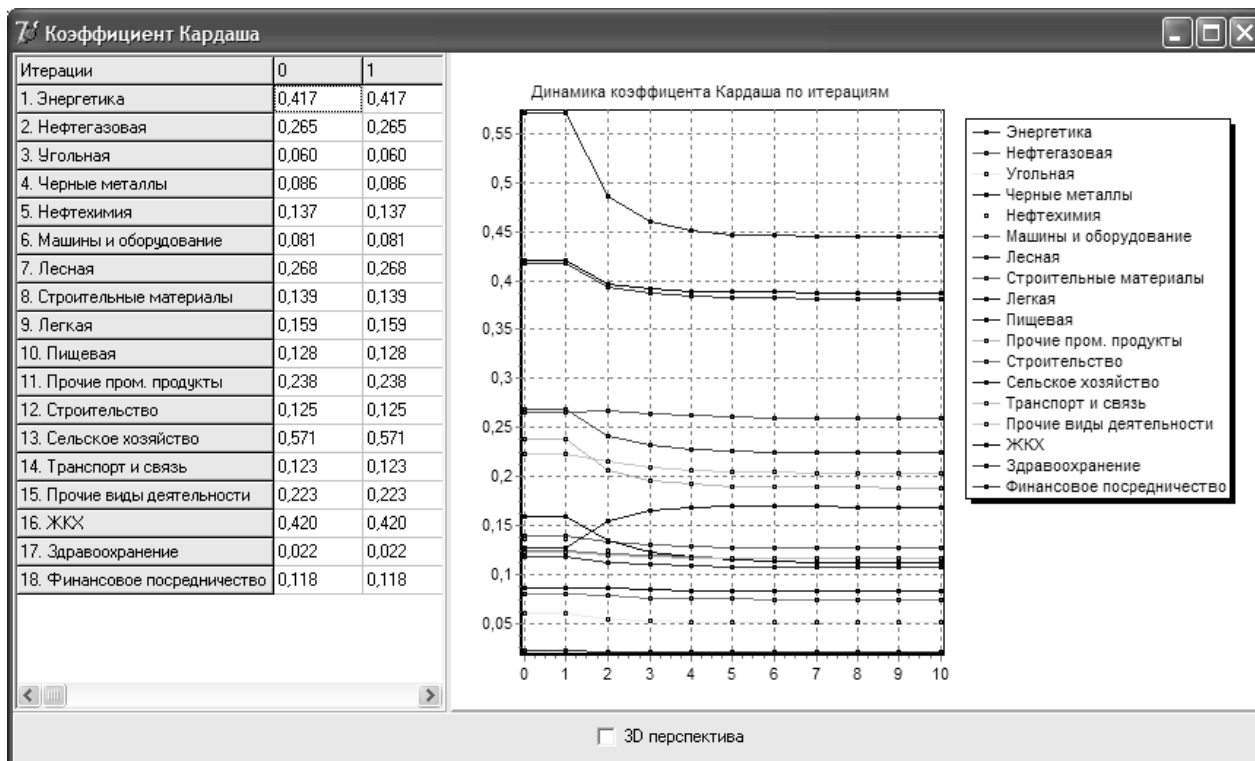


Рис. 4. Динамика по итерациям коэффициента Кардаша

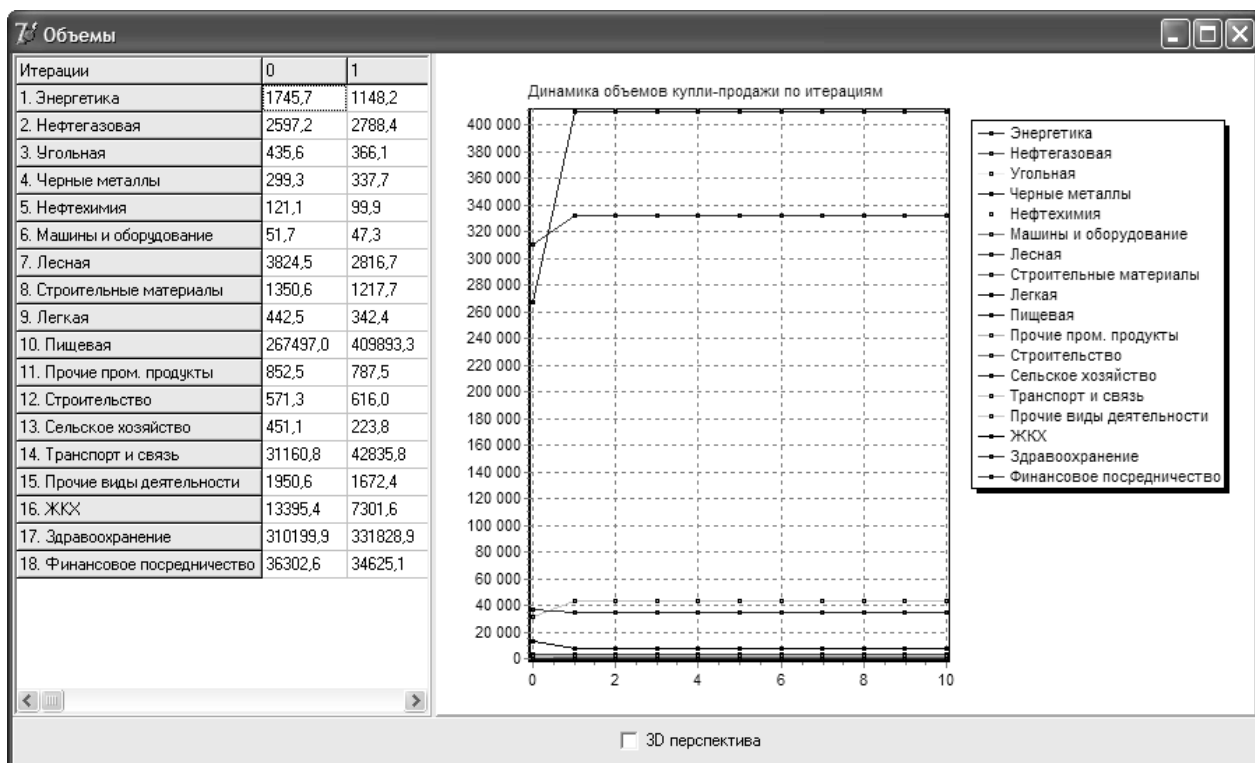


Рис. 5. Динамика по итерациям объемов купли-продажи

Наглядное графическое представление отклонения компромиссно-равновесных показателей от показателей, заложенных в МОБ, по 18 отраслям показано на рис. 6.

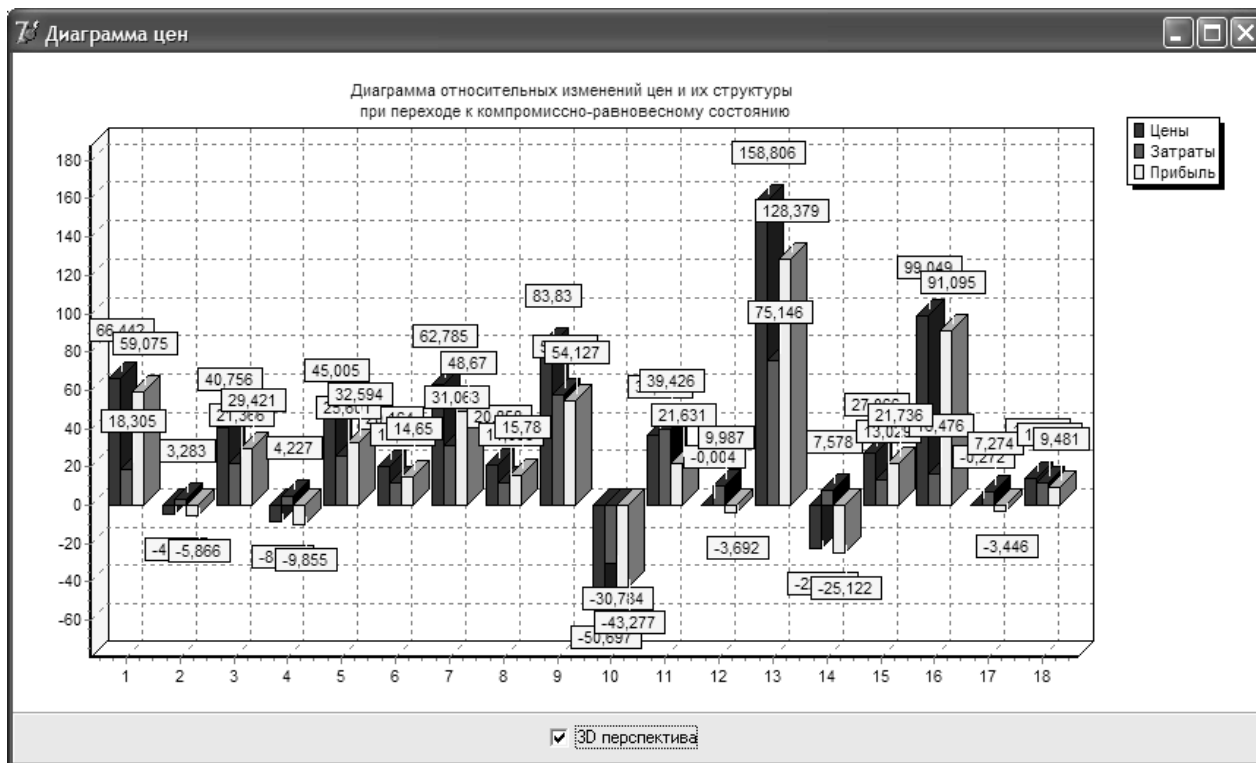


Рис. 6. Диаграмма относительных изменений цен и их структуры в условиях рыночного компромисса

Результаты расчетов параметров компромиссно-равновесного состояния сведены в табл. 1. В этой таблице также приведены относительные изменения структурных ценовых показателей. Первые три столбца табл. 1 характеризуют изменения

системы цен \tilde{P}_j , заложенных в исходном МОБ, при достижении компромиссно-равновесного состояния.

По характеру вариабельности цен все отрасли рассматриваемой межотраслевой системы можно разбить на 3 группы.

1) Отрасли, где компромиссные цены оказались существенно выше цен исходного МОБ: энергетика, угольная промышленность, нефтехимия, машины и оборудование, лесная промышленность, строительные материалы, легкая промышленность, прочие промышленные продукты, сельское хозяйство, прочие виды деятельности, жилищно-коммунальное хозяйство и финансовое посредничество.

2) Отрасли, где компромиссные цены оказались существенно ниже цен исходного МОБ: пищевая промышленность, транспорт и связь.

3) Отрасли, где компромиссные цены отклонились от цен исходного МОБ в ту или другую сторону менее, чем на 10%: нефтегазовая отрасль, черные металлы, строительство и здравоохранение.

Видно, что большинство отраслей находится в состоянии, весьма далеком от компромиссно-равновесного. Это говорит о том, что существуют стоимостные диспропорции в данной межотраслевой структуре. Однако

Компромиссно-равновесное состояние для рассматриваемой экономической системы может быть достигнуто за счет регулирования на товарных рынках платежных средств D_j^* , обеспечивающих реализацию товара в объеме Y_j^* при ценах

P_j^* . Такое регулирование приведет к тому, что будет выполняться компромиссная стоимостная сбалансированность платежеспособного спроса и конкурентоспособного предложения.

В целом, проведенное исследование показывает существующие проблемы в рыночной экономике России, а именно: необходимость формирования конкурентной рыночной среды в межотраслевой системе, ограничение деятельности монопольных отраслей, создание социально-ориентированной системы цен. В качестве последней и может выступать компромиссно-равновесная система цен.

Литература

1. Кардаш В.А. Компромиссный анализ рыночной экономики. – Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2002. – 140 с.
2. Кардаш В.А. Конфликты и компромиссы в рыночной экономике. – М.: Наука, 2006. – 248 с.
3. Кардаш В.А. Структурный и динамический анализ компромиссно-равновесных стоимостных отношений // Математические методы в физике, технике и экономике / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). – Новочеркасск: Ред. журн. Изв. вузов. Электромеханика, 2004. – С.79-88.
4. Система таблиц «Затраты-Выпуск». Статистический сборник / Госкомстат России. – М., 2006.
5. Российский статистический ежегодник. Статистический сборник / Госкомстат России. – М., 2004.
6. Плеханов В.Е. Хомяков С.В. Об информационном обеспечении вычислимых межотраслевых моделей макроэкономической динамики // Математические методы в физике, технике и экономике / Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). – Новочеркасск: Ред. журн. Изв. вузов. Электромеханика, 2006. – С. 81-91.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Орешиников В.В. Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН

В статье рассматривается проблема прогнозирования развития социально-экономических систем и используемые при этом методы. В рамках агентного подхода выделены основные элементы системы и исследована их взаимосвязь. Предложена схема функционирования модели.

Экономика региона как сложная система обладает большим числом параметров характеризующих степень её развития. При этом кроме сугубо экономических параметров, важную роль играют параметры других сфер жизнедеятельности, в том числе социальные. Все они образуют множество информационных потоков отражающих взаимодействие отдельных субъектов. Несомненно, регион является в некоторой степени самоорганизующейся системой, способной самостоятельно развиваться и реагировать на изменение окружения без внешнего воздействия. Однако управляя данными параметрами, должно способствовать ее сбалансированному развитию.

Отдельной задачей регионального менеджмента является использование упреждающего управления. Традиционная схема управления представляет собой взаимодействие субъекта управления, объекта управления и влияние на них окружающей среды. При этом управленческое воздействие субъекта на объект представляет собой ответ на произошедшие изменения в показателях функционирования объекта, на несоответствие реальных значений некоторых параметров плановым или нормативным. В тоже время, в условиях функционирования сложных социально-экономических систем необходимо не устранять последствия отрицательных отклонений, а предотвращать их появление. Для этого требуется четкое понимание процессов происходящих в системе и возможность адекватного представления о состоянии системы в будущем, при условии реализации некоторого набора воздействий. Исходя из этого, задача прогнозирования социально-экономического состояния является актуальной для управления региональными системами.

На сегодняшний день существует большое число разнообразных методов прогнозирования, отличающиеся по различным классификационным признакам. По степени формализации методы экономического прогнозирования можно подразделить на интуитивные и формализованные. Интуитивные методы прогнозирования представляют собой использование экспертных оценок. Их применение целесообразно в тех случаях, когда формализация элементов и взаимосвязей системы невозможно либо не дают положительного результата. Выделяют два типа экспертных оценок:

1. Индивидуальные;
2. Коллективные (в том числе метод Дельфи, метод мозгового штурма).

В тоже время, применения методов экспертных оценок для прогнозирования социально-экономического развития региона требует слаженной работы большого числа экспертов в различных областях. Данный процесс является крайне трудоемким.

Среди формализованных методов в первую очередь следует отметить метод экстраполяции данных. Выделяют формальную и прогнозную экстраполяцию. В последнем случае учитываются планируемые изменения внешней среды. Основной причиной, по которой использование метода экстраполяции статистических данных функционирования региона является малоприменимым для прогнозирования его развития, является фактическое отрицание взаимосвязи между отдельными показателями (параметрами развития системы). Таким образом, экстраполяция помогает увидеть основную тенденцию изменения параметра при условии, что сохраняется тенденция всех влияющих на него параметров, что крайне маловероятно в реальной социально-экономической системе.

Третью большую группу методов образуют методы моделирования и экономико-математические методы, которые, в том числе, включают метод экономического анализа, балансовый метод, нормативный метод, программно-целевой метод. В отличие от методов экстраполяции, построение модели позволяет учесть взаимообусловленность изменения параметров системы. В тоже время данный подход более трудозатратен. Разработчик модели сталкивается с ситуацией, в которой каждый из параметров связан со всеми остальными параметрами. А так как для реальной социально-экономической системы может быть отобрано бесконечное множество различных параметров, функция, описывающая поведение конкретного объекта становится бесконечной. В связи с этим возникает необходимость выбора конечного набора наиболее существенных показателей и выражения влияния остальных «несущественных» показателей через некоторый корректировочный коэффициент.

Для построения любых экономико-математических моделей наиболее важными общими принципами являются следующие[1]:

- Принцип адекватности модели моделируемому объекту;
- Принцип учета целостности воспроизводственного процесса;
- Принцип информационной обеспеченности;
- Принцип технологичности разработки и использования модели;
- Принцип соединения в единой модели общеэкономических и частных отраслевых показателей;
- Принцип соединения в модели натуральных и стоимостных показателей экономики;
- Принцип сочетания подхода от потребностей с ресурсными подходами;
- Принцип учета открытости экономики;
- Принцип оптимизации.

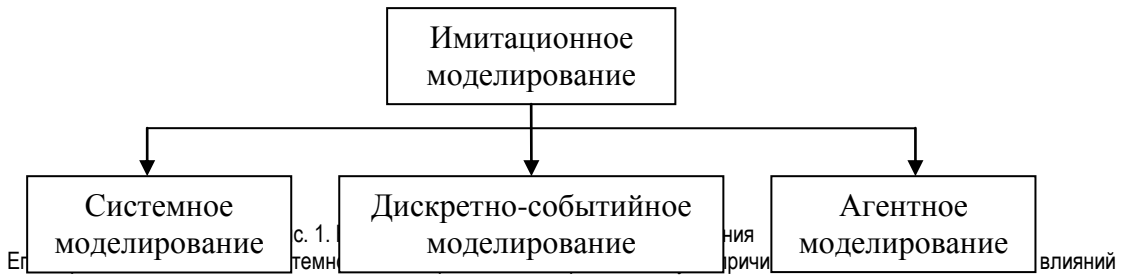
Из всей совокупности методов моделирования наибольший интерес представляет имитационное динамическое моделирование.

Имитационное моделирование — это метод исследования, при котором изучаемая система заменяется моделью с достаточной точностью описывающей реальную систему и с ней проводятся эксперименты с целью получения информации об этой системе[3]. Имитационная модель — логико-математическое описание объекта, которое может быть использовано для экспериментирования на компьютере в целях проектирования, анализа и оценки функционирования объекта.

Имитационное моделирование позволяет имитировать поведение системы во времени. Причём плюсом является то, что временем в модели можно управлять: замедлять в случае с быстропротекающими процессами и ускорять для моделирования систем с медленной изменчивостью. Можно имитировать поведение тех объектов, реальные эксперименты с которыми дороги, невозможны или опасны.

Из определения следует, что модель имеет два уровня логический и математический. Логический уровень представлен набором схем, отражающим взаимосвязи между реальными объектами. В то время как математический – это совокупность математических зависимостей (функций, уравнений), описывающих данные зависимости.

Выделяют три основных направления имитационного моделирования.



одних параметров на другие во времени, а затем на основе полученных данных имитирует функционирование объекта.

Отличительной особенностью дискретно-событийного моделирования является пренебрежение непрерывностью событийного ряда. В связи с этим рассматриваются только основные события моделируемой системы.

Агентное моделирование также является направлением имитационного моделирования. Однако оно не рассматривает систему как абсолютно централизованную. В рамках данного подхода считается что именно поведение отдельных агентов формируют глобальные правила и законы. Агент — некая сущность, обладающая активностью, автономным поведением, может принимать решения в соответствии с некоторым набором правил, взаимодействовать с окружением, а также самостоятельно изменяться.

Социально экономическую систему региона можно представить в виде множества взаимодействующих разумных субъектов, стремящихся удовлетворить свои потребности путем взаимодействия с другими субъектами. В связи с этим данная система является децентрализованной. Кроме того существует также и внешняя по отношению к данной системе надсистема, так же состоящая из множества субъектов. Таким образом, применение в данном случае агентных моделей является обоснованным.

Необходимо отметить, что граница между внутренней и внешней средой является весьма условной. Это связано с тем, что в соответствии с законами Российской Федерации не могут создаваться барьеры для перемещения грузов, товаров, рабочей силы, денежных средств или же каких-либо иных ресурсов в пределах РФ. Таким образом, субъекты внутри региона взаимодействуют друг с другом на принципиально тех же условиях, что и с субъектами из других регионов. Отнесение их к внешней среде обусловлено в первую очередь необходимостью территориально ограничить исследуемый объект, а также структурой и особенностью имеющейся статистической информации. Данные утверждения не относятся к импорту, так как наличие государственной границы накладывает дополнительные условия на взаимообмен ресурсами. Таким образом, условно принимается тот факт, что между элементами внутри региона имеется большая плотность связей, чем с элементами вне региона. Необходимо отметить, что для Республики Башкортостан данное утверждение выглядит достаточно обоснованным в связи с тем, что Уфа является крупным центром, который «притягивает» элементы вокруг себя. В тоже время в соседних субъектах РФ также присутствуют крупные центры, имеющие сильные связи с элементами своей системы.

Кроме того, также следует отметить наличие среды в которой функционируют данные субъекты. Это и природная, и культурная, и социальная, и историческая среда.

Таким образом, регион представляет собой сложную социально-экономическую систему отдельных разноплановых разумных элементов, взаимодействующих друг с другом и с элементами внешней среды для достижения определенных задач.

Исходя из этого, представляется целесообразным использовать агентные модели как инструмент анализа экономики региона и прогнозирования параметров ее развития.

Число и структура агентов зависит от поставленной цели моделирования и степени детализации. Для целей макроэкономического анализа рационально выделить три основных агента:

1. Производители товаров и услуг;
2. Население (домохозяйства);
3. Государство.

Производители товаров и услуг стремятся, в первую очередь, максимизировать свою прибыль. Для этого они используют ценовую политику, снижают издержки производства, увеличивают объемы продаж и т.д.

Можно выделить следующие используемые данным агентом ресурсы:

1. Трудовые ресурсы – выражены в таком показателе, как численность населения занятого в экономике;
2. Основные фонды (в том числе, основные производственные фонды);
3. Оборотные фонды.

Закупая необходимые ресурсы, предприятия выступают в роли «потребителя». Преобразуя ресурсы в ходе производственного процесса сначала в незавершенное производство, а затем в готовую продукцию, данный агент играет роль «производителя». Далее, передавая готовую продукцию в сферу обращения, он становится «поставщиком ресурса» для других агентов. При этом основные и оборотные фонды могут формироваться самим агентом и впоследствии использоваться (промежуточное потребление).

Итогом деятельности (выходными потоками) данного агента будут являться:

1. Доходы собственников;
2. Заработная плата работников, а также иные выплаты сверх заработной платы;
3. Налоговые отчисления и т.д..

Исходя из функционирования данного агента, может быть рассчитана величина валового регионального продукта, как суммы валовых добавленных стоимостей.

Математическое описание модели требует определения некоторой зависимости одного показателя от других. Многие из таких зависимостей широко известны. В частности производственная функция Кобба-Дугласа, которая достаточна адекватная в большинстве случаев.

Население, как и другие агенты не однородно по своему составу. В связи с этим каждый человек обладает собственным набором источников денежных средств и направлений их использования. При этом стратегия поведения каждого отдельного индивида не является целью анализа. В рамках макроэкономического моделирования значение имеют лишь наиболее существенные общие для большинства характеристики функционирования. То есть имеет место действие закона больших чисел. В целом, для агента «Домохозяйства» основной целью будет выступать увеличение реальных доходов, за счет которых могут быть улучшены условия жизнедеятельности.

Используемые данным агентом ресурсы представляют собой денежные доходы, получаемые в виде:

1. Заработной платы и выплат от организаций кроме заработной платы;
2. Доходов от предпринимательской деятельности;
3. Социальных трансфертов;
4. Доходов от собственности;
5. Доходов от финансовой деятельности;
6. Прочих доходов.

Таким образом, домохозяйства выступают и как потребитель готовой продукции, и как поставщик рабочей силы.

Полученные денежные доходы могут перераспределяться между отдельными домохозяйствами, накапливаться в виде сбережений и превращаться в денежные расходы (рисунок 3).



Рис. 3 Денежные доходы и расходы населения

Направления и объемы расходования денежных средств домохозяйствами в Республике Башкортостан в 2002 – 2007 годах представлены в таблице 1.

Таблица 1

Денежные расходы населения РБ (млн. рублей)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Покупка товаров и оплата услуг	111533	143375	185886	246106	327090	435635
Обязательные платежи и добровольные взносы	9678	12284	17381	20873	28021	37840
Прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах	6022	10718	12272	13022	17927	21998
Расходы на покупку недвижимости	1638	3263,2	4281	4894	6036	6562
Прочее	7972	11082	14532	27948	29014	18365
Всего денежных расходов и сбережений	136846	180723	234353	312846	408090	520402

При этом рассматривая структуру денежных расходов можно заметить, что она достаточно постоянна. Так расходы на покупку товаров и услуг составляют в среднем 80%, обязательные платежи и взносы – 7%, прирост сбережений по вкладам – 4,7%, расходы на покупку недвижимости – 1,5%.

Экономический агент «Государство» представляет собой систему государственных органов, деятельность которых направлена на создание оптимальных условий развития других экономических агентов.

Изменение ресурсов данного агента выражается через доходы и расходы бюджетов разных уровней. В соответствии с трехуровневой системой управления выделяют федеральный бюджет, бюджет субъекта федерации и бюджет муниципального образования.

В тоже время, исследуя регион как целостную систему целесообразнее использовать понятие консолидированного бюджета региона (то есть не производить разграничений между бюджетом субъекта федерации и бюджетами муниципальных

образований, входящих в его состав). Это обосновано тем, что каждый из муниципальных образований не рассматривается в отдельности, а является частью общерегиональной системы.

Таким образом могут быть выделены следующие источники формирования консолидированного бюджета:

1. Налоговые доходы;
2. Неналоговые доходы;
3. Безвозмездные поступления.

Налоговые доходы Республики Башкортостан в последние 5 лет на 85% – 92% формировались за счет налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц, налога на имущество, акцизных сборов. В общей сумме доходов они занимали примерно 69%. Неналоговые доходы в основном формируются за счет использования имущества находящегося в государственной и муниципальной собственности, а также от продажи материальных и нематериальных активов. Суммарно данный вид доходов образует порядка 15% консолидированного бюджета РБ. Безвозмездные поступления на 85% формируются за счет поступлений из других бюджетов бюджетной системы РФ и совместно с иными безвозмездными поступлениями составляют около 16% от доходов консолидированного бюджета РБ.

В тоже время, расходование средств консолидированного бюджета осуществляется по направлениям, представленным в таблице 2.

Таблица 2

Структура расходов консолидированного бюджета РБ.

	2006	2007	2008
Общегосударственные вопросы	7,41%	8,57%	7,35%
Национальная оборона	0,05%	0,04%	0,05%
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	4,95%	4,67%	4,90%
Национальная экономика	18,28%	19,41%	20,58%
Жилищно-коммунальное хозяйство	7,00%	7,31%	9,13%
Охрана окружающей среды	0,29%	0,27%	0,25%
Образование	27,82%	25,73%	26,23%
Культура, кинематография и средства массовой информации	5,58%	5,67%	4,76%
Здравоохранение и спорт	19,88%	19,11%	12,05%
Социальная политика	8,75%	9,22%	9,87%
Межбюджетные трансферты	-	-	4,83%
Итого расходов	100,00%	100,00%	100,00%

Из таблицы видно, что основная часть средств идет на развитие экономики и социальной сферы.

Кроме того, в качестве отдельного экономического агента может быть выделен финансовый рынок состоящий из множества финансовых организаций, предоставляющих услуги кредитования физическим и юридическим лицам, а так же привлекающие денежные средства в виде депозитов.

Необходимо отметить ряд особенностей, которые следует учитывать при построении математической модели функционирования экономики региона. В связи с тем, что разные товары, работы и услуги имеют разное натуральное выражения, то требуется некоторым образом соотнести их. Для этого требуется использовать стоимостное выражение. Таким образом, фактическое перемещение товаров и услуг превращается в движение финансовых потоков.

Организовать работу модели предполагается по следующей схеме:

1. Необходимо ввести начальные данные, то есть описать состояние социально-экономического объекта на некоторый момент времени, принимаемый за точку отсчета;
2. Основываясь на имеющихся данных и правилах поведения социально-экономического объекта, просчитывается его состояние в следующий момент времени;
3. Вводятся реальные значения состояния объекта в рассчитанный момент времени;
4. Происходит сравнение прогнозного и реального состояния объекта;
5. Исходя из результатов сравнения, производится корректировка правил поведения социально-экономического объекта, вносятся изменения в используемые для расчетов формулы. При этом должен быть предусмотрен механизм защиты от влияния одноразовых или случайных скачков, которые могут привести к некорректному поведению модели в будущем;
6. С учетом реальных данных о состоянии объекта за все предыдущие моменты времени и используя уточненную модель поведения объекта, делается прогноз по его состоянию в следующий момент времени;
7. Система возвращается к пункту 3 и процесс повторяется.

Данный алгоритм должен обеспечивать на каждом последующем шаге более адекватный и точный прогноз развития социально-экономического объекта.

Программное исполнение имитационной модели является завершающим этапом ее разработки и включает, кроме всего прочего, наполнение ее фактическими данными и первоначальную отладку. Программное исполнение системы должно позволять осуществлять добавление, удаление или корректировку блоков без пересмотра всей системы.

Также необходимо отметить, что теория и практика имитационного моделирования продолжает дополняться новыми элементами. Рядом авторов выдвигается предложение в необходимости дополнить имитационную модель развития экономики региона «оптимизационной динамической моделью» [2].

Подобная имитационная модель может быть применена для решения различных задач, в том числе:

1. Прогнозирование доходов консолидированного бюджета РБ;
2. Анализ последствий разрабатываемых мероприятий для каждой из сфер жизнедеятельности региона;
3. Выявление основных направлений деятельности органов власти для достижения поставленных целей;
4. Моделирование социально-экономического развития территории;
5. Определение оптимальной структуры расходной части консолидированного бюджета;
6. Обоснование крупномасштабных инвестиционных проектов.

Не смотря на имеющиеся трудности в разработке и использовании имитационных моделей в управлении региональным развитием, данный подход является наиболее перспективным. Информационные системы, построенные на его

основе способны производить не только качественный анализ ситуации, но и прогнозировать количественные изменения. Наличие причинно-следственных связей позволяет выявлять причины изменений и выработать наиболее оптимальные пути решения задач регионального развития.

Литература

1. Клоцвог Ф.Н., Костин В.А. Макроструктурные модели – инструмент народнохозяйственного прогнозирования;
2. Медведев А.В. Моделирование стратегии регионального экономического развития на основе решения задачи оптимального управления // Экономический вестник Ростовского государственного университета 2007 том 5 №1 часть 3. – стр.214-218;
3. Электронные словари и энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/117535>.

СЕКЦИЯ 8. ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РФ

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА В РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ

Бахтияров Р.Я.

Пензенский государственный университет

Каждое правительство старается принять меры, способствующие выходу из кризиса с наименьшими потерями. В РФ данные меры носят специфический характер в силу национального менталитета.

Влияние финансового кризиса выражается, как в невозможности управлять современным финансовым рынком, так и в ухудшении общего состояния мировой экономики. Либеральная рыночная модель экономики, провозгласившая свободу торговли и перемещения капитала, усиливает то общество, которое давно и успешно идет по рыночному пути и ослабляет общество, которое только вступает в рынок.

Кризис явление неизбежное, но одновременно временное, так как всегда существуют промежуточные циклы роста экономики.

Предвестником всеобщего современного финансового кризиса был кризис ипотечного бизнеса, который начался в 2007 году в США. Его результат: 20%-ое падение цен на жилье. Люди не смогли рассчитаться по ипотеке, а крах долговых обязательств привел к всеобщей инфляции. Далее, влияние экономического кризиса спровоцировало кризис ликвидности банков, они перестали предоставлять кредиты на приобретение жилья, автомобилей. Это, в свою очередь, повлекло сокращение рабочих мест на крупнейших автозаводах мира (Опель, Форд); спад производства стал неминуем, а влияние финансового кризиса на уровень безработицы – реальностью [4].

Современный финансовый кризис не обошел стороной ни одно европейское государство. В России влияние финансового кризиса выразилось, прежде всего, в обвале котировок на фондовом рынке. Но при прочих равных условиях, кризис у нас имел свою специфику. Кризис в РФ начал свой разбег чуть раньше - это было вызвано российско-грузинским, или грузино-осетинским конфликтом. Уже тогда спекулятивный капитал начал свой отток из России, а затем и неспекулятивный. Тут грянул и мировой валютно-финансовый кризис.

Обозреватель журнала Research Алексей Байер в «Ведомостях» от 10 октября 2008 года писал, что удар глобального кризиса по России был сильнее, чем по экономике иных стран вследствие 3-х причин: «американской финансовой катастрофы», негативно отразившейся на всех рынках и финансовых системах развивающихся стран; падения цен на нефть при значительной зависимости России от её экспорта; политических ошибок российского руководства.

Финальным толчком к обрушению рынка, по мнению издания, стала военная кампания против Грузии: «Война в Грузии для многих стала последней каплей. Страх перед капризным и своенравным поведением Кремля привел к массовому бегству инвесторов из страны; по оценке экспертов, в первые несколько недель после начала боевых действий из России ушло инвестиций на сумму в двадцать один миллиард долларов. Дополнительными негативными факторами стала общая нестабильность мировых фондовых рынков и падение цен на нефть, от которых зависит финансовое благополучие России» [9].

Специфическим фактором в развитии кризиса в России являлось наличие огромного внешнего долга российских компаний, который достиг в совокупности 527 млрд. долларов на начало октября 2008 года [2]. 1 октября глава Правительства РФ В. Путин возложил всю ответственность за финансовый кризис на правительство и «систему» США, сказав: «Всё, что сегодня происходит в сфере экономики, финансов, началось, как известно, в США. Весь этот кризис, с которым столкнулись многие экономики и, что самое печальное, неспособность принять адекватные решения — это уже не безответственность конкретных лиц, а безответственность системы. Системы, которая, как известно, претендовала на лидерство. Но мы видим, что она не только не способна обеспечить лидерство, но даже не способна принять адекватные, абсолютно необходимые решения для преодоления кризисных явлений».

Заявление 7 октября 2008 года Президента Д. Медведева, что государство предоставит российским банкам субординированный кредит на сумму до 950 млрд. рублей сроком не менее чем на пять лет не изменило общего тренда на фондовом рынке. В тот же день прямой поддержки у правительства затребовали нефтегазовые гиганты (ЛУКОЙЛ, Роснефть, ТНК-ВР и Газпром) — для погашения задолженности по внешним займам.

На уровне правительства принимаются решения о помощи олигархам, а народ уходит в тень.

Группа Allianz провела второе международное исследование уверенности людей в завтрашнем дне. Данная волна исследования, ориентированная на изучение поведения граждан в ситуации финансового кризиса, прошла в октябре – ноябре 2008 года в девяти странах мира: Австрии, Венгрии, Италии, Германии, Греции, России, США, Франции и Швейцарии. В России было проведено 2484 интервью.

Один из полученных результатов таков: россияне более всего обеспокоены ситуацией на международных финансовых рынках и ее влиянием, как на страну в целом, так и на свою личную жизнь. На фоне финансового кризиса люди стали проявлять больше беспокойства по поводу государственного пенсионного обеспечения и высказали намерение увеличить вложения в полисы страхования жизни.

С оптимизмом смотрят в будущее в России - 15% респондентов, резко увеличилось число считающих ситуацию плохой (с 17% до 28%). Наиболее заметно увеличение таких оценок среди старшей возрастной группы (на 18%). По словам респондентов, самым большим источником оптимизма в течение следующего года будут дом и семья: 71% россиян более всего уверены в своем домашнем окружении.

В конце марта из опубликованного отчета ВЦИОМ стало известно, что 51% россиян высказали сильную обеспокоенность кризисом, а 12% респондентов назвали экономическое положение страны катастрофическим. В связи с кризисом половина жителей России начали экономить на продуктах питания, 42% - на одежде и обуви, а 24% - на лечении и медикаментах.

К среднему классу относятся 20-25% жителей России, в том числе работники крупных компаний, представители малого и среднего бизнеса и бюрократия. Справедливо ли сравнивать переживания бизнесменов по поводу своих, оказавшихся в сложной ситуации, предприятий и переживания обычных людей, столкнувшихся с ухудшением качества жизни. Но кто вспомнил о последних... Политолог А. Белковский считал, что «те меры, которые сегодня принимает правительство против финансового кризиса, фактически направлены на одну цель — на спасение личных кошельков нескольких сотен представителей правящей элиты». Такое же мнение высказывала газета Ведомости в своей редакционной статье от 23 октября 2008 года: «Государство, долго не раздумывая, кинулось спасать бизнесменов. Объём государственной помощи приближается к 6 трлн. руб. — это ненамного уступает расходам недавно уточнённого бюджета России на 2008 г. (6,75 трлн. руб.). Вроде бы то же самое сейчас

делают все правительства, у которых есть хоть какие-нибудь денежные запасы, но с принципиальным отличием. На государственные средства они спасают систему, поддерживая ее там, где кризис прорвал оборону, а мы спасаем конкретный бизнес конкретных людей».

20 ноября, выступая на 10-м съезде «Единой России» лидер партии В. Путин предложил снизить налоги на бизнес. В тот же день Президент Медведев пригласил ряд крупнейших предпринимателей России на ужин в своей резиденции в Барвихе. Во время беседы выступил каждый бизнесмен: гости говорили о необходимости ускоренного возврата НДС, снижения НДС и налогов в целом, замораживания тарифов естественных монополий, просили приостановить либерализацию энергорынка, дать льготные кредиты для рефинансирования внешних займов и капвложений [5].

Средний класс резко столкнулся с проблемой безработицы, как прямого следствия экономического кризиса. Массовые увольнения как квалифицированных, так и неквалифицированных рабочих - явление, к которому стали готовыми россияне [14]. В лексиконе руководителей появляется фраза – оптимизация производственного процесса – увольнение работников из-за снижения заказов и найм новых сотрудников (именно в период кризиса!), на которых взваливают обязанности нескольких должностей. Тем не менее, это не является нагрузкой на сотрудника, потому что объем работы снижается по причине сокращения производства, да и в это время каждый прикладывает усилия удержаться на рабочем месте, не выказывая никакого недовольства.

Для помощи среднему классу Правительство проводит реализацию антикризисных мер в субъектах Российской Федерации. На региональном уровне реализуется единая система антикризисных мер, включающая мероприятия, финансируемые как за счет средств федерального бюджета, так и самостоятельно реализуемые субъектами Российской Федерации и органами местного самоуправления. Одними из основных целей системы антикризисных мер, принимаемых на уровне регионов, стали:

- 1) содействие занятости населения, сохранение и создание рабочих мест;
- 2) опережающее профессиональное обучение работников в случае угрозы массового увольнения;
- 3) организация общественных работ, временного трудоустройства, стажировки в целях приобретения опыта работы безработных граждан, граждан, ищущих работу, включая выпускников образовательных учреждений, а также работников в случае угрозы массового увольнения;
- 4) оказание адресной поддержки гражданам, включая организацию их переезда в другую местность для замещения рабочих мест, в том числе создаваемых в рамках реализации федеральных целевых программ и инвестиционных проектов;
- 5) содействие развитию малого предпринимательства и самозанятости безработных граждан [12]

Очень сомнительно, как может помочь срочное опережающее профобучение в случае угрозы массового увольнения. Чем может повышение профессионального уровня помочь, когда у предприятия резко снижаются заказы и руководству просто нечем выплачивать заработную плату. Возможно, переобучившись, сотрудник и предложит конструктивные решения для своего предприятия, но кто скажет - сколько продлится это обучение, чему его конкретно будут обучать, у кого есть опыт принятия антикризисных мер или работы в условиях кризиса, если для нашего поколения это впервые.

6) организация работы консультационных пунктов, "горячих линий" и предувольнительных консультаций для работников организаций, издание информационных буклетов и брошюр [12]

Интересно, как поможет буклет сотруднику, которому завтра нужно будет накормить своего ребенка;

7) развитие системы правовой помощи социально незащищенным слоям населения.

8) разработка общих принципов и подходов к премированию руководящего состава государственных корпораций на основе оценки результатов их деятельности.

Возникает вопрос, кому поручается оценить и по каким параметрам эту деятельность.

9) сокращение перечня товаров и услуг, подлежащих обязательной сертификации.

Этот пункт вызывает панические мысли, так как продукты, подлежащие обязательной сертификации и попавшие на рынок без нее, представляют прямую угрозу.

Еще одно направление - обеспечение прав граждан на бесплатную медицинскую помощь. В условиях недостатка доходов бюджетов территориальных фондов обязательного медицинского страхования особую важность приобретает исполнение в полном объеме обязательств субъектов Российской Федерации в части страхования неработающего населения [12].

Это, несомненно, один из важнейших пунктов, потому что здоровье нации – залог его успешного развития. Нарушенная цепочка "стоимость топлива – стоимость зерновых – стоимость продовольствия (молока и мяса в первую очередь)" подстегнула рост мировых цен на товары массового потребления. С наступлением тяжелых времен люди стали хуже питаться. Ритейлеры в сфере торговли продуктами питания отмечают, что наибольшим спросом пользуются самые дешевые, и, заметим, далеко не самые полезные и качественные продукты.

Факты медицинской статистики свидетельствуют - все большее количество наших, да и не только наших, сограждан обращаются к врачам с симптомами различных заболеваний. Врачи при этом отмечают, что начало этой угрожающей тенденции совпало с началом финансового кризиса.

Наибольшее количество новых пациентов появилось у терапевтов, невропатологов и психиатров. Причина довольно прозрачна: люди все больше нервничают, испытывая постоянный стресс из-за боязни потерять работу, а с ним – и казавшееся еще недавно незбытым, финансовое благополучие. Как следствием этого – нервные расстройства, бессонница, головные боли и обострение хронических заболеваний.

Наши соотечественники, и так в массе своей не особо стремящиеся к здоровому образу жизни, стали больше курить и чаще употреблять спиртное. Подтверждением тому является стабильный рост доходов табачных и алкогольных компаний, и это в то время, когда другие отрасли экономики переживают спад.

Совсем не блестяще дело обстоит и с активными занятиями спортом. Посещение спортзалов и фитнес-клубов, как известно, далеко не самое дешевое удовольствие. Поэтому, стремясь сэкономить, многие отказываются от их посещения. По прогнозам аналитиков, спрос на абонементы в спортивно-оздоровительные учреждения снизился в 2009 году примерно на 20%.

Кризис рано или поздно закончится, наступит новый подъем в экономике. Может возникнуть ситуация, что конкретный индивидум все свои, возможно, возросшие доходы, будет вынужден тратить на лекарства.

Невозможно обойти вниманием разразившиеся волнения по поводу эпидемии свиного гриппа. Население России как будто окружало плотное кольцо национальных трагедий – экономический кризис, свиной грипп, безработица. Безденежье и рост цен, усилившаяся пропасть между богатыми и бедными, проблемы со здоровьем, страх за своих детей и завтрашний день. Каким должен быть сильный человек в такой ситуации, откуда он может быть уверен, что потраченные годы на карьеру или даже хотя

бы, например, на экономию денег для строительства жилья или обучение детей, не оказались напрасными, потому что увольнение происходит по независящей от него причине, а деньги начинают обесцениваться. И если учесть, что человек будет предпринимать все усилия, чтобы удержаться на плаву и прокормить свою семью, гарантию безопасности в условиях усиливавшегося беспредела власти и криминальных структур ему никто не предоставит.

Ситуация сегодня в российской экономике стабилизировалась, но о «выходе из туннеля» говорить пока рано. Такое заявление сделал министр финансов России Алексей Кудрин. «Вторая волна кризиса - по всей видимости, нам ее не избежать», - сказал министр. По его мнению, в 2010 - 2015 гг. цена нефти, вполне возможно, будет колебаться на уровне \$50 за баррель. При этом министр финансов отметил, что в ближайшие годы госдолг РФ не превысит 15% ВВП. Таким образом, в худшем случае он увеличится по сравнению с докризисным уровнем в три раза - на момент начала экономического спада в России государственный долг составлял 6%. Слова главы Минфина о второй волне кризиса - это далеко не первое его пессимистичное заявление. Так, в апреле он сказал, что выход из нынешнего экономического кризиса займет несколько лет, а «в течение 10, 20, 50 лет мы не будем иметь таких благоприятных условий, какие были в последние годы».[7]

Подъем начнется летом 2010 года, отметил председатель российского правительства в эфире программы "Разговор с Владимиром Путиным" [15]. В настоящее время мировая экономика борется с последствиями двух кризисов – ликвидности и продовольственного, причем наибольшее влияние на процесс галопирования инфляции принадлежит второму, ушедшему на второй план из-за шумихи, связанной с кризисом ликвидности.

У мирового финансового кризиса существуют и положительные стороны, к числу которых относится и естественный отбор экономически сильных участников рынка. В кризис шансов выжить у слабых практически не существует, поскольку уже не удача и нужный момент работают на прибыль, а ум, расчетливость, умение мобилизовать доступные ресурсы и организовать коммерческую деятельность в нужном направлении. Эффективная и грамотно построенная человеком психическая саморегуляция является тем фактором, который сегодня объединяет всех успешных и востребованных в кризис бизнесменов. Однако, к сожалению, сегодня уже достаточно много людей, которые, например, вложив деньги в недвижимость или взяв необдуманный кредит, оказались на грани разорения и рискуют остаться без крыши над головой. У кого-то кризис сломал налаженные деловые связи, притормозил когда-то прибыльный бизнес.

В природе нет ничего, что бы происходило всегда одинаково и вечно. Слова «стабильность», «гарантия», «страховка» придумали сами люди для своего же успокоения. Остается главный закон природы – «Выживает не самый сильный, а самый приспособленный». Необходимо понять, что человек самостоятельно может приспособиться к сложным экономическим условиям, оперативно реагировать на смену обстановки на рынке и быть успешным и как узкий специалист компании, и как руководитель своего бизнеса.

Литература

1. Касьянов М. Наш рынок умер // Новая газета. – 16.10.08. - №77;
2. Петров С. Бизнес и общество: Сами обвалили // Ведомости. - 9.10.08. - № 191 (2213);
3. Илларионов А. Это даже не катастрофа // gazeta.ru. - 30.01.09;
4. Кризис вырвал на автозаводы // Коммерсантъ. - 8.10.08. - № 182(3999);
5. Кризис на ужин // Ведомости. – 24.11.08;
6. Неестественный отбор // Ведомости. – 23.10.08;
7. Правительственный час в Государственной думе // Ведомости. – 19.11.08;
8. Президент фонда „Индем“ - о том, почему экономический кризис может привести к социальным потрясениям // Новая газета. – 23.10.08;
9. Расплата за интеграцию // Ведомости. – 13.10.08;
10. Щедрый платит трижды // Коммерсантъ. – 30.10.08;
11. В Минэкономразвития заявили об окончании рецессии в России // Lenta.ru. - 24.08.09;
12. Из-за кризиса россияне сократят разговоры по сотовым, потеряют в цене квартир и перестанут покупать новые авто // NEWSru. - 23.10.08;
13. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // premier.gov.ru. - 19.06.09;
14. Российские компании начинают увольнять сотрудников, чтобы смягчить последствия экономического кризиса // NEWSru. – 8.10.08;
15. <http://www.premier.gov.ru>.

ОЦЕНКА АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В ОТНОШЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Валеева Р.Р., Елабужский филиал ГОУ ВПО Казанского государственного технического университета им. А.Н.Туполева

В работе предложена для изучения антикризисная политика предприятий, как с внешней стороны государства, так и внутренней позиции самого хозяйственного субъекта. Дана оценка предпринятых мер антикризисной политики государства касательно организаций, выявлены их ошибки и недостатки.

Финансовый кризис существует на Российском рынке уже 1 год, а в мире и больше. Проблемы, с которыми хозяйственные субъекты столкнулись в столь сложный период, не могли не отразиться на производстве и его финансовых результатах в целом по стране. Вся антикризисную политику, направленную на хозяйственные субъекты, можно разделить на две части (табл. 1): антикризисная политика государства и внутренняя антикризисная политика самих предприятий.

Таблица 1.

Антикризисная политика, направленная на хозяйственные субъекты

	Антикризисная политика государства	Внутренняя антикризисная политика предприятий
Задачи	<ul style="list-style-type: none"> — расширение доступа предприятий к финансовым ресурсам; — снижение нагрузки на бизнес; — стимулирование внутреннего спроса; — поддержка малого и среднего 	<ul style="list-style-type: none"> — диагностика и идентификация кризиса и финансового состояния предприятия; — устранение неплатежеспособности предприятия; — восстановление финансовой устойчивости предприятия; — предотвращение банкротства и ликвидации предприятия (в том числе и судебными процедурами);

	предпринимательства, развитие конкуренции.	– минимизация потерь и негативных последствий финансового кризиса предприятия
Предпринятые мероприятия	– налоговая политика, направленная на облегчение финансового бремени предприятия; – таможенно-тарифная политика, направленная на расширение внутреннего спроса; – закупка для государственных нужд; – государственное финансирование, субсидии, гарантии и т.д.	– снижение затрат; – стимулирование продаж; – оптимизация денежных потоков; – работа с дебиторами и реформирование политики коммерческого кредитования; – реструктуризация кредиторской задолженности.
Ошибки и недостатки	– недостаточно представлены меры по стимулированию экспорта, прежде всего высокотехнологичного, развитию конкурентной среды; – крайне мало мер, связанных со стимулированием инновационной активности и развития компании, повышением эффективности деятельности субъектов естественных монополий и крупных госкомпаний; – отсутствуют меры по привлечению иностранных инвесторов и формированию особых экономических зон.	– увольнение талантов; – сокращение расходов на технологии; – снижение рисков; – прекращение развития новых продуктов; – лидер, ориентированный на снижение издержек; – компании забывают о глобализации; – инновации больше не лежат в основе стратегии компании; – успех работников измеряется по-другому; – возвращается иерархия; – компании сидят в четырех стенах и перестают пользоваться консультантами

Согласно Государственному университету – Высшая школа экономики (ГУ–ВШЭ) и Межведомственного аналитического центра (МАЦ) [2, С. 21-46] в основном антикризисные меры государства в области хозяйственных субъектов направлены на решение следующих задач:

1) Расширение доступа предприятий к финансовым ресурсам: прямое кредитование госбанками, финансовыми институтами развития, их капитализация; стимулирование частного кредитования путем предоставления субсидий по процентным ставкам и госгарантий; рекомендации банкам по кредитованию; расширение условий для привлечения капитала на основе выпуска акций и облигаций и их выкупа уполномоченными организациями.

2) Снижение нагрузки на бизнес: налоговой нагрузки, вывозных таможенных пошлин, административной нагрузки; ограничение роста тарифов на услуги и продукцию субъектов естественных монополий.

3) Стимулирование внутреннего спроса: госзакупки, авансирование, преференции для отечественных производителей, закупки и инвестиционные программы субъектов естественных монополий, лизинг, защитные таможенные меры, субсидии по кредитам потребителей.

4) Поддержка малого и среднего предпринимательства: софинансирование региональных программ по развитию МСП, программы кредитования МСП Внешэкономбанка, развитие конкуренции.

В целом общий объем дополнительных ресурсов, исходя из существующих оценок «стоимости» отдельных антикризисных мер в отношении реального сектора экономики, в октябре 2008 — декабре 2009 г. оценивается в 2,1—2,5 трлн. руб. На первом месте стоят меры по расширению доступа реального сектора к финансовым ресурсам (1,1 — 1,2 трлн. руб.), на втором — меры по снижению нагрузки на бизнес (бюджетные потери — 500—700 млрд. руб.), на третьем — меры социальной политики, связанные со стимулированием спроса населения, поддержкой начинающих предпринимателей, — 250 — 300 млрд. руб., далее — стимулирование внутреннего спроса (180—240 млрд. руб.) и на последнем месте — меры по поддержке МСП (60-90 млрд. руб.) (рис. 1).

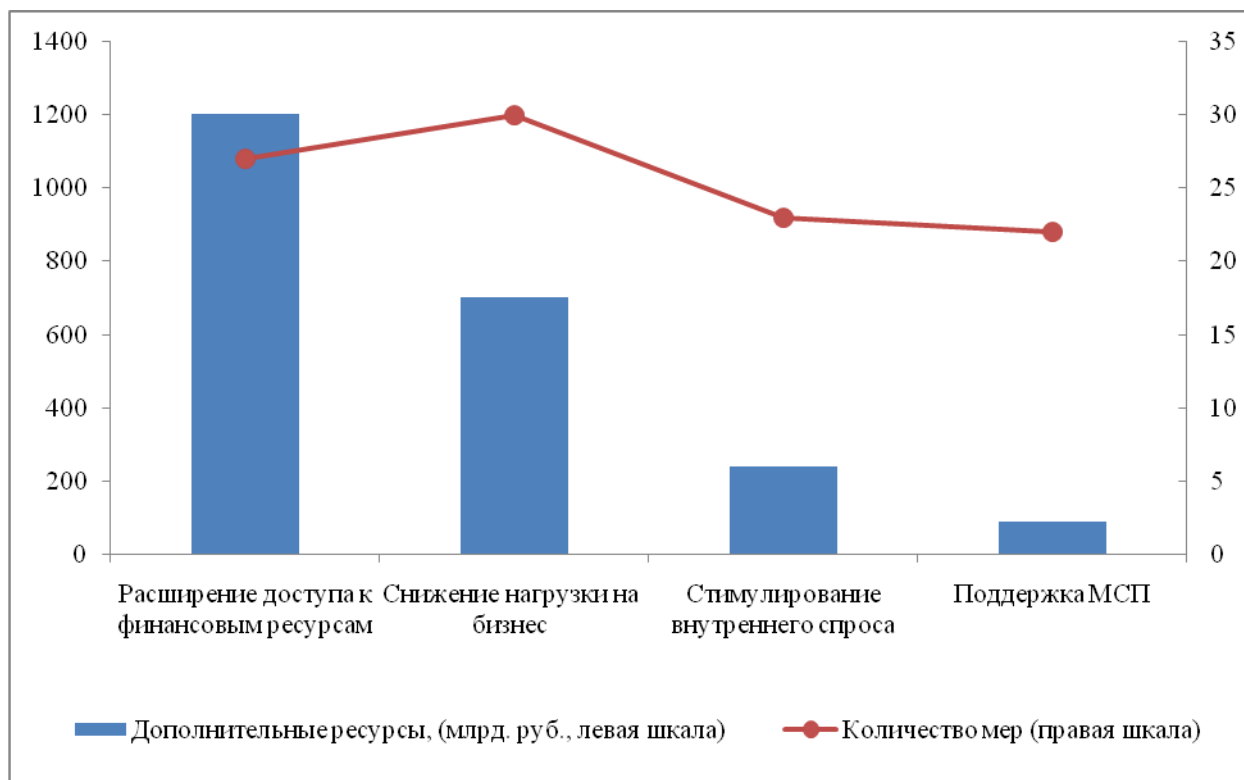


Рис. 1. Приоритетные направления мер антикризисной политики

Как выяснилось, большинство мер направлены на поддержку крупных компаний. По экспертным оценкам [2, С. 21-46], половина мер связана с интересами (проблемами) сверхкрупного и крупного бизнеса, причем на них приходится 60% от общего объема дополнительных ресурсов. Примерно треть мер направлена на поддержку малого предпринимательства, но их «вес» в объеме ресурсов не превышает 5%. Только 15% мер предполагают поддержку бизнеса безотносительно к его масштабам. Столь значительные приоритеты для крупного бизнеса со стороны государства объясняются несколькими причинами.

1) Крупный бизнес задействован в отраслях с высокой концентрацией производства. Концентрация выражается в создании и развитии крупных производств и предприятий, в сосредоточении большей части продукции каждой отрасли на специализированных предприятиях. Концентрация производства создает возможности для более эффективного использования современной высокопроизводительной техники и неуклонного роста производительности общественного труда. Имеющиеся в крупном производстве условия для более целесообразного разделения труда внутри предприятия способствуют внедрению высокопроизводительного оборудования, прогрессивной технологии и организации производства. Расходы по управлению на крупных предприятиях относительно меньше, чем на более мелких, так как они увеличиваются непропорционально росту масштабов производства. В условиях крупного предприятия экономически оправдывается создание конструкторских бюро, лабораторий, опытных установок, необходимых для обеспечения технического прогресса, за счет которого затраты на эти цели при крупных масштабах производства окупаются в короткие сроки.

2) Крупный бизнес имеет больше возможностей для лоббирования своих интересов. В последние годы о лоббировании заговорили, как о единственном способе на законных основаниях повысить авторитет предпринимательских общественных объединений, значительно расширить круг заинтересованного сотрудничества с ними, и, соответственно, оказать содействие прогрессу бизнеса. По информации «Ъ» [3], в Государственном правовом управлении (ГПУ) президента РФ готовится проект закона о регулировании лоббистской деятельности. По словам сотрудников ГПУ, при разработке законопроекта предстоит учесть не только международный опыт, но и «культуру и обычаи многонациональной России». В регионах уже ведут работу над своими законами, регулирующими лоббистскую деятельность.

3) Благодаря поддержке крупных компаний соответствующие выгоды «передаются» вниз по их кооперационным цепочкам (это справедливо в большей степени для секторов с жесткой «вертикальной» организацией (например, ОПК), при этом в проигрыше оказываются средние предприятия в секторах с «горизонтальной» организацией и в новых секторах, где еще практически нет сверхкрупных компаний).

4) Крупные российские компании страдают нарастающей внутренней неэффективностью, как заметили участники семинара «Институциональные проблемы Российской экономики» в ГУ-ВШЭ [2, С. 21-46]. К тому же средний и малый бизнес находятся не в таком сложном положении, как крупные предприятия.

По данным журнала «Эксперт» [1, 13] можно констатировать, что, несмотря на кризис, наблюдается быстрый рост средних компаний «газелей» («газели» — динамично развивающиеся компании среднего бизнеса, растущие не менее чем на 30% в течение четырех лет) от 8 до 15% российских организаций. По международным меркам это очень мощная популяция. Для сравнения: в западных странах «газелей» обычно набирается 3–5%. По мнению участников конгресса «Русские «газели» — самые динамичные компании российского среднего бизнеса», сейчас внимание к средним компаниям должно быть самым пристальным, поскольку именно им по силам преодолеть кризис, стать больше и мощнее на расчищенном от конкурентов рынке и впоследствии определять экономическое развитие страны.

Малые предприятия находятся также в более благоприятном состоянии, нежели крупные. Согласно данным Росстат [14, С.70-82; 10, С. 166] (рис. 2) динамика роста числа малых предприятий более стабильна и в последние годы превышает % роста числа крупных предприятий.

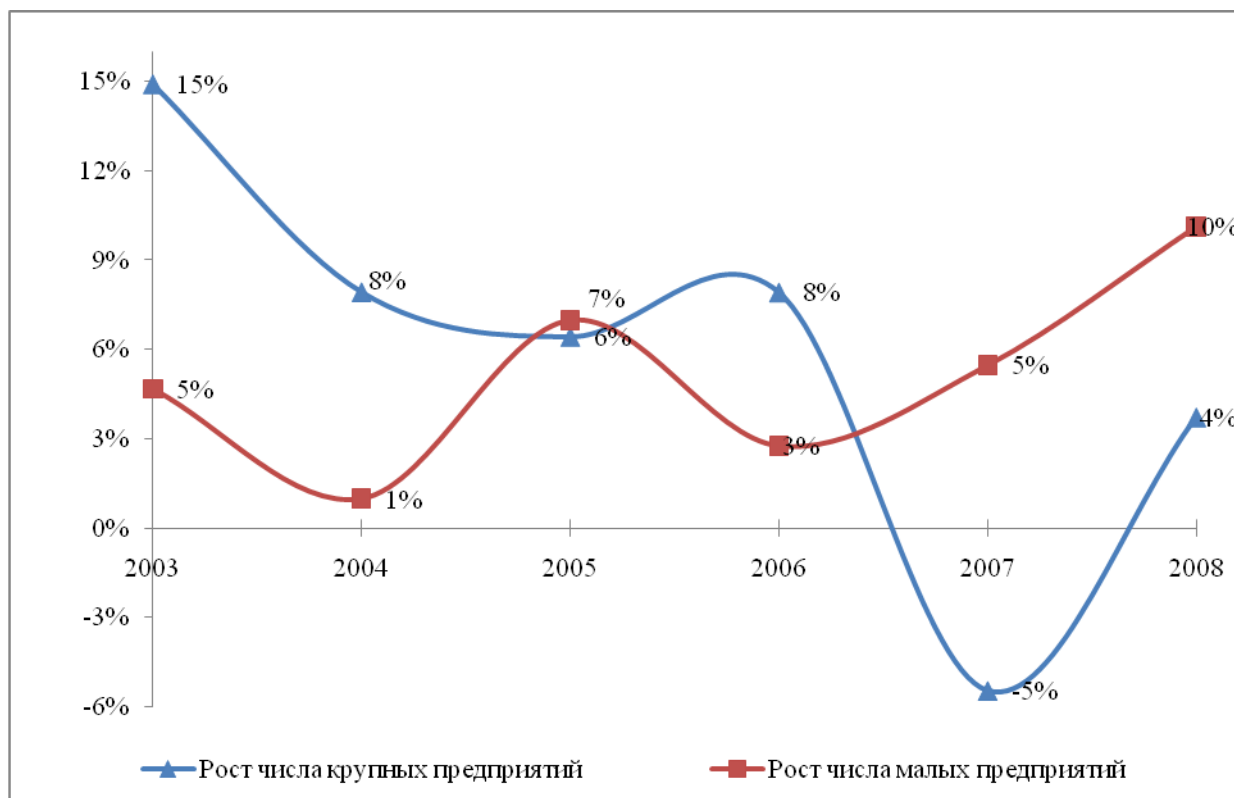


Рис. 2. Динамика роста численности крупных и малых предприятий

Малый бизнес, ориентированный на крупных заказчиков, испытывающих серьезные трудности (автопром, металлургия, банки), оказался в трудном положении вслед за своими заказчиками, вынужденными снижать объемы закупок или вообще отказываться от некоторых услуг. Но в основном малый бизнес ориентирован на продажу товаров или оказание услуг повседневного спроса и поэтому не сильно пострадал, а то и сумел извлечь выгоду из ажиотажного спроса на продукты первой необходимости. Малый бизнес, безусловно, будет расти. Основная причина этого — сокращение персонала крупных предприятий, испытывающих существенные трудности. Поэтому волей-неволей люди будут искать приработки, начинать своё дело, и, глядишь, оно у кого-то пойдёт, и он уже не сможет представить себя наёмным работником.

Несмотря на меры государства по поддержке МСП на 60-90 млрд. руб. представители малого и среднего бизнеса обеспокоены такой активной поддержкой государством крупного бизнеса, тем, что их перестали кредитовать, а своих собственных накоплений у компаний практически нет. Государство больше озабочено крупными предприятиями, и это закономерно. Единственная помощь от государства — не мешать. Однако пока не ощущается эффекта от обещанной защиты от проверок, и не приняты законы об освобождении от налогов на 2-3 начальных года работы. По данным Eсо-Nomics [4] некоторые желают объединиться на неформальной основе, чтобы противостоять кризису. Априорное недоверие отдельных владельцев малого и среднего бизнеса представителям бизнеса крупного, с одной стороны, и властям — с другой. Даже те, кто в принципе не возражает против неформального объединения бизнесменов, говорили об опасении быть поглощенными «более крупными» предприятиями, готовыми «воспользоваться ситуацией, чтобы нас проглотить».

Если говорить об изъянах антикризисной политики государства, то можно заметить ряд недостатков и ошибок, устранение которых позволило бы улучшить существующую антикризисную политику государства.

1) Недостаточно представлены меры по стимулированию экспорта, прежде всего высокотехнологичного, развитию конкурентной среды. Эксперты ГУ-ВШЭ, МАЦ [2, С. 21-46] упоминали о том, что 40% антикризисных мер государства ухудшали условия конкуренции. Ряд авторов [12, С. 54-69] подметили, что российский пакет антикризисных мер способствует ослаблению конкуренции путем поддержания молчаливого сговора («молчаливый сговор» — поддержание высокой цены при отсутствии договоренности между продавцами). Компенсация убытков компаний для участника сговора приводит к тому, что отказ от высоких цен становится еще менее привлекательным. Повышение импортных пошлин и введение нетарифных ограничений снижают стимулы к входу новых поставщиков на рынок, а следовательно, препятствует отказу действующих участников от молчаливого сговора. Помимо антикризисных мер существуют и другие ограничения для развития конкуренции:

- в отраслевой структуре российской экономики преобладают сырьевые отрасли или отрасли с низкой степенью переработки, следовательно конкуренция зависит от стратегического взаимодействия поставщиков;
- неравные условия конкуренции на рынках обрабатывающей промышленности, даже крупнейшие российские поставщики сырья сталкиваются с конкуренцией на глобальном уровне;
- незавершенность преобразований в области либерализации экономики, в первую очередь институциональных реформ: Недостаточная защита прав собственности снижает стимулы к входу новых участников на рынки, ориентирует предпринимателей на достижение краткосрочных целей и не стимулирует долгосрочные инвестиции в новые активы;
- избыточные ограничения входа новых участников на рынки: при выдаче разрешений, а также в виде ненужных лицензий или импортных тарифов, что тормозит инновационную активность;
- структурные диспропорции, как унаследованные от советской системы размещения ресурсов, так и возникшие в последние годы: в экономике преобладают крупные и сверхкрупные предприятия, а доля малого и среднего бизнеса незначительна.

Наличие рынков со слабой конкуренцией усугубляет положение компаний в конкурентных секторах: они одновременно сталкиваются со снижающимся спросом и растущими издержками. Таким образом, недостаток конкуренции при определенных условиях может увеличить потери от кризиса.

2) Крайне мало мер, связанных со стимулированием инновационной активности и развития компании, повышением эффективности деятельности субъектов естественных монополий и крупных госкомпаний. По данным Росстата [9, С. 626] об инновационной активности организаций число организаций, осуществлявших технологические инновации, ежегодно увеличивается, но их удельный вес в общем числе обследованных организаций по 2005 г. имел тенденцию к понижению, а с 2005 по 2007 гг. не имел особых изменений (рис. 3).

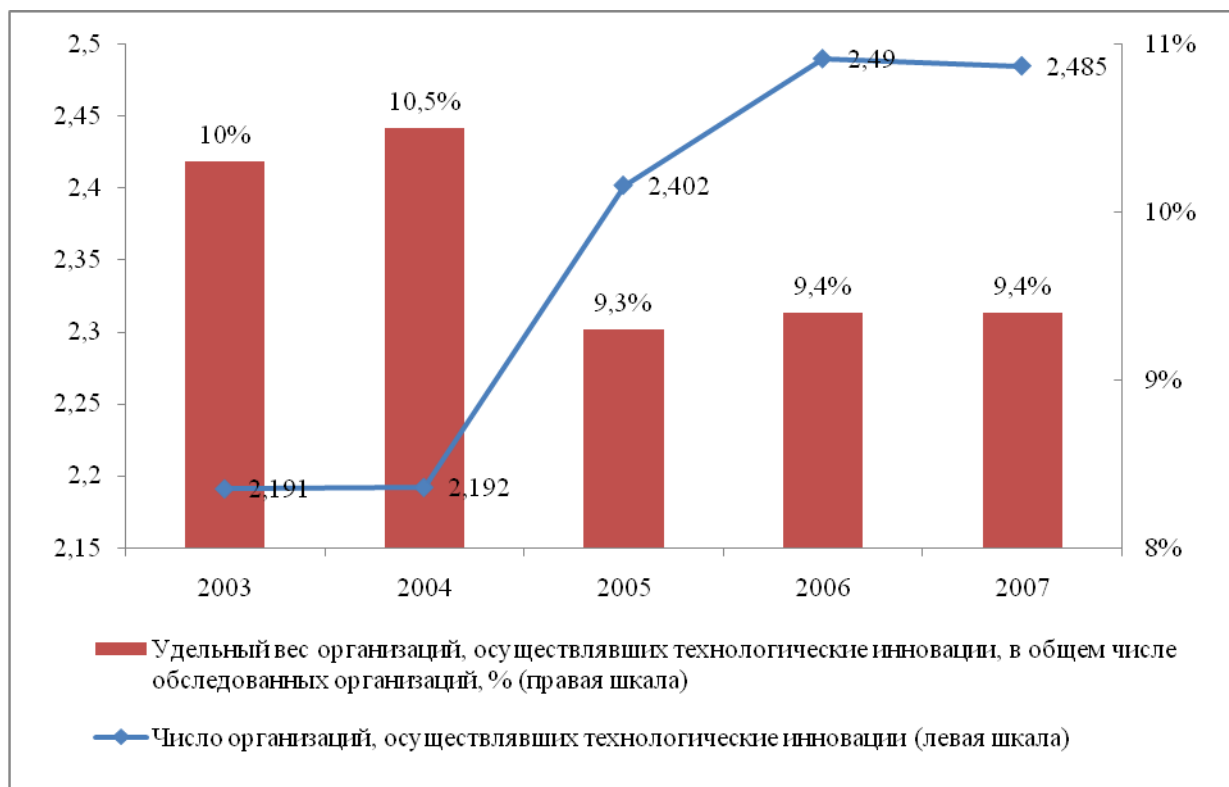


Рис. 3. Инновационная активность организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды

3) Отсутствуют меры по привлечению иностранных инвесторов и формированию особых экономических зон. Инвестиционная экспансия отечественного бизнеса вышла далеко за пределы России. Согласно данным Росстата [5; 9, С. 733,736; 11, С. 53,76; 8, С. 726; 7, С. 698; 6, С.673] об иностранных инвестициях (рис. 4), объем поступивших в Россию инвестиций в 2008 г. вырос по сравнению с 2004 г. в 6,5 раз, однако за первое полугодие 2009 г. сократился в 8,2 раза по сравнению с предыдущим годом. Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом в 2007 г. был максимальным и вырос по сравнению с 2004 г. – в 2,2 раза, снижение началось уже в 2008 г. и по состоянию на конец июня 2009 г. сократился в 1,7 по сравнению с 2007 г.

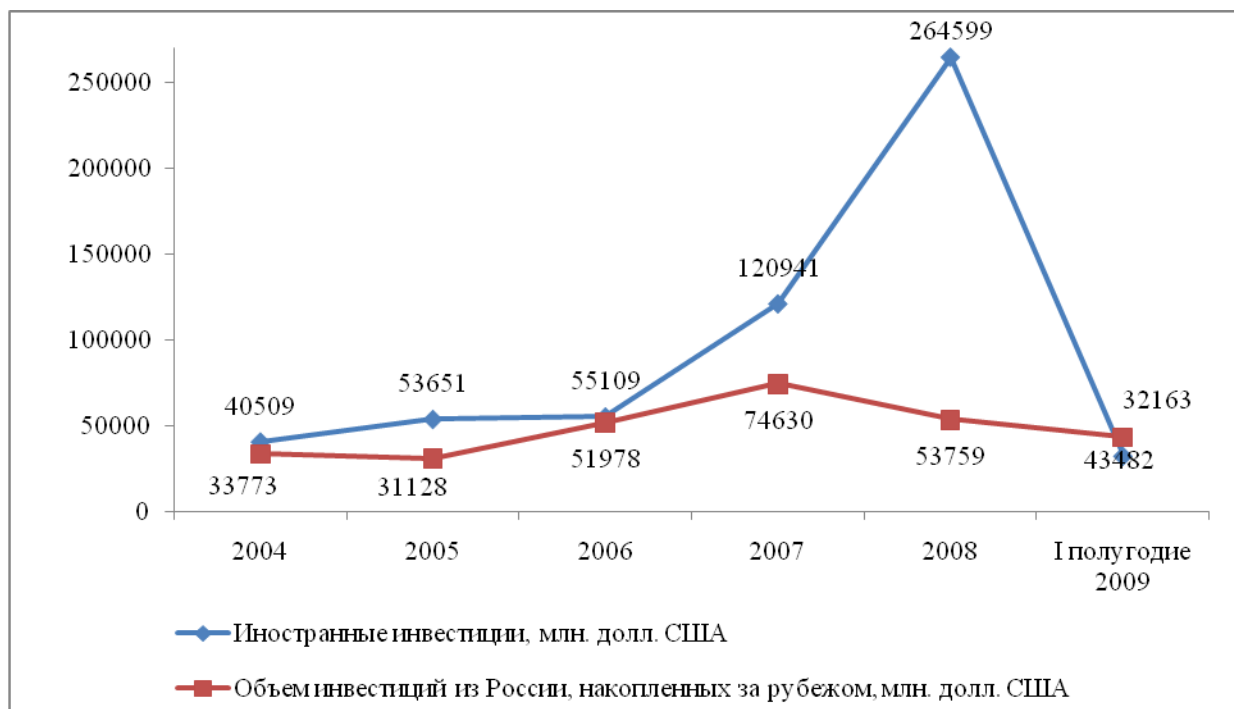


Рис. 4. Динамика иностранных инвестиций

По состоянию на конец июня 2009г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 242,5 млрд.долларов США, что на 0,1% больше по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 56,0% (на конец июня 2008г. – 48,7%), доля прямых инвестиций составила 39,2% (48,4%), портфельных – 4,8% (2,9%). Основные страны-инвесторы в I полугодии 2009г. – Люксембург, Китай, Нидерланды, Кипр, Германия, Соединенное Королевство (Великобритания), Франция, США. На долю этих стран приходилось 77,0% общего объема накопленных иностранных инвестиций, 75,5% общего объема накопленных прямых иностранных инвестиций. В I полугодии 2009г. в экономику России поступило 32,2 млрд.долларов США иностранных инвестиций, что на 30,9% меньше, чем в I полугодии 2008г. (в первом квартале 2009г. – 12,0 млрд.долларов США (на 30,3% меньше), во II квартале –20,2 млрд.долларов США (на 31,2% меньше). Объем погашенных инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил в I полугодии 2009г. 31,8 млрд.долларов США, или на 7,1% меньше, чем в I полугодии 2008г. (в первом квартале 2009г. – 12,1 млрд.долларов США (на 15,3% меньше), во II квартале – 19,7 млрд.долларов США (на 1,2% меньше).

Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец июня 2009г. составил 60,8 млрд.долларов США. В I полугодии 2009г. из России за рубеж направлено 43,5 млрд.долларов США иностранных инвестиций, или на 16,8% меньше, чем в I полугодии 2008 года. Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 38,2 млрд. долларов США, или на 14,2% меньше, чем в I полугодии 2008 года.

Литература

- 1) Без финансистов и маркетологов // Эксперт. – 2008. – №47 (636). – 1 декабря // http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/47/news_bez_finansistov_i_marketologov/
- 2) ГУ–ВШЭ, МАЦ. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора Российской экономики // Вопросы экономики. – 2009. – №5. – С. 21-46.
- 3) Лоббизм признают законным // Коммерсантъ. – 2008. – № 208/П(4025). – 17 ноября // <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocID=1069159>
- 4) Малый и средний бизнес: кризис – время объединяться? // Eco-Nomics. // <http://www.eco-nomics.ru/biznes/95-maliy-i-srednij-biznes-krizis-vremya-obedinyatsya.html>
- 5) Об иностранных инвестициях в экономику России в I полугодии 2009 года: Срочная информация по актуальным вопросам. – 2009. – 21 августа // http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/159inv20.htm
- 6) Российский статистический ежегодник. 2005: Стат.сб./Росстат. – М., 2005. – 819 с. – С. 673.
- 7) Российский статистический ежегодник. 2006: Стат.сб./Росстат. – М., 2006. – 806 с. – С. 698.
- 8) Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./Росстат. – М., 2007. – 825 с. – С. 726.
- 9) Российский статистический ежегодник. 2008: Стат.сб. / Росстат. – М., 2008. – 847 с. – С. 341, 350, 626, 733, 736.
- 10) Россия в цифрах. 2005: Крат.стат.сб. / Росстат – М., 2009. – 525 с. – С. 166.
- 11) Статистический бюллетень / Росстат. – М., – 2009. – № 4 (155). – 98 с. – С. 53, 76.
- 12) Шаститко М., Авдашева С., Голованова С. Конкурентная политика в условиях кризиса // Вопросы экономики. – 2009. – №3. – С. 54-69.
- 13) Шохина Екатерина. Бег не прервать // Эксперт Online. – 2008. – 21 ноября // <http://www.expert.ru/articles/2008/11/21/gazeli/>
- 14) Яковлев А., Симачев Ю., Данилов Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. – 2009. – №6. – С.70-82.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ НА СЕВЕРО-ВОСТОКЕ АЗИАТСКОГО КОНТИНЕНТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Григорьев В. П., Данилов Ю. Г.
ФГНУ «Институт региональной экономики Севера».

Определена роль азиатской части России в дальнейшем развитии экономики Северо-востока Азии. Мировой экономический кризис привел к резкому снижению объемов производства в черной металлургии. Перспективы развития российской черной металлургии заключены в освоении железорудных месторождений Сибири и Дальнего Востока, в том числе южно-якутских.

К Северо-востоку Азиатского континента авторы относят азиатскую часть России восточнее Урала, Китай, Японию, КНДР, Южную Корею и Тайвань. Пространства за Уралом в силу исторической специфики своего хозяйственного развития и географического положения имеют единую геополитическую значимость для России. Тем не менее, даже без Урала её азиатская часть - это 66,4% всей территории страны и ещё огромные природные ресурсы, которых разведано в 7 раз больше, чем в США и в 3,5 раза больше, чем в Китае. Это, наконец, центральное ключевое географическое положение на евразийском континенте. Россия фактически занимает всю равнинную часть промежутка между Европой и Азией, что позволяет сформировать мировой скоростной евразийский международный транспортный маршрут.

Кроме того, Дальневосточный регион был и остается регионом с широким морским выходом в Мировой океан. Здесь Россия имеет около 20 тыс. км морских побережий, где от Посъета (Приморский край) до Тикси (Республика Саха) расположено около 30 крупных морских портов и около 300 небольших портов и портопунктов. Портовые мощности Дальнего Востока достигают 40% от всех российских, а зоны морских перевозок из этих портов охватывают весь тихоокеанский бассейн, значительную часть бассейна Северного Ледовитого океана, Индийского океана, выходы и в бассейн Атлантики. Роль такого выхода, в том числе и геополитическая, возросла после распада СССР и отделения от России ряда приморских республик [1].

На долю этих стран приходится треть запасов железной руды и производства товарной железной руды, также более 55% и 67,1% выплавки стали и чугуна всего мира (табл. 1).

Таблица 1
Структура запасов железной руды и производства продукции черной металлургии странами Северо-востока Азиатского континента

Страна	Запасы железной руды ¹		Производство, млн. т					
			Товарной железной руды ²		Чугуна ³		Стали ³	
	млн. т	доля в мире, %	млн. т	доля в мире, %	млн. т	доля в мире, %	млн. т	доля в мире, %
Россия	99 517	21,2	99,0 ⁴	5,7	48,3	5,2	68,5	5,2
Азиатская часть России	31 700* 38,9**	6,7	26,9* 3,2**	1,5	25,0* 4,0**	2,7	36,0* 4,9**	2,7
Китай	46 000 56,5**	9,8	824,0 ⁵ 96,7**	32,5	471,4 75,5*	50,7	500,5 68,7*	37,8
Япония	215 0,3**	0,1	- -	-	86,8 13,9**	9,3	118,7 16,3**	8,9
Южная Корея	200 0,2**	0,0	0,2* 0,0**	0,0	31,2 5,0**	3,4	53,6 7,4**	4,0
КНДР	3300 4,1**	0,7	1,2* 0,1**	0,1	0,2* 0,0**	0,0	0,3 0,0*	0,0
Тайвань	- -	-	- -	-	9,7 1,6**	1,0	19,9 2,7**	1,5
Северо-восточная Азия	81 415* 100**	17,3	852,3* 100**	34,1	624,3* 100**	67,1	729,0* 100**	54,9
Весь мир	470 356	100	2 046,0*	100	930,2	100	1326,5	100

¹ По данным ИАЦ «Минерал» на 1.01.2007г.

² По данным ИАЦ «Минерал» в 2006г.

³ По данным WSA в 2008г.

⁴ Россия в цифрах. 2009: Краткий статистический сборник./Росстат-М., 2009, с. 214.

⁵ Вестник черной металлургии Дальнего Востока №1, 2009, с. 11.

* Расчет и оценка авторов.

** Доля в регионе, %.

На азиатскую часть России приходится около 40% запасов железной руды Северо-восточной Азии 3,2%, 4,0% и 4,9% производства товарной железной руды, чугуна и стали соответственно. Это означает, что по этим показателям регион входит в тройку ведущих металлургических стран континента.

Глобальный кризис крайне болезненно отразился на черной металлургии мира. Она в полной мере почувствовала почти двукратный спад мирового спроса на металл из-за обвала цен осенью 2008г. Практически все металлургические компании мира остались без благополучной конъюнктуры стального рынка, угодив за считанные месяцы в кризисное состояние, а продажа металлопродукции по себестоимости и ниже стала прошедшей зимой далеко не редкостью [2]. Кризисный обвал для металлургии означал дружное обрушение цен, как по всем регионам мира, так и по всем видам стальной продукции из-за резкого спада промышленного производства в мире.

В первом полугодии 2009г. установился новый баланс спроса и цен в черной металлургии. Несмотря на оживление спроса в апреле-мае, возврат к прежнему состоянию рынка будет крайне медленным. Вполне возможно, что «возврата» назад, в

ближайшие годы не будет. В мире будет закрепляться новая структура производства и потребления стальной продукции, основанная на достигнутых ценах.

Дешевые уголь и руда – основные преимущества отечественных металлургов. На внутреннем рынке уголь стоит около 50\$ за 1 т, сообщает Unicredit. В Китае цена близка к 90-100\$ за 1 т. Именно поэтому на этот рынок выходит «Мечел». Все отечественные металлурги сейчас зарабатывают примерно 100-200\$ EBITDA на тонну продукции, говорится в отчете Unicredit. А в начале года большинство из них были убыточными. Будет ли IV квартал так же хорош, как нынешний, сказать трудно, в конце года спрос на сталь традиционно ниже. Пока UBS прогнозирует EBITDA НЛМК в 2009г. в 907 млн. \$, а Evraz Group — в 1,23 млрд. \$ [3].

Годовое потребление стали в мире в 2017г. превысит 2 млрд. т, что на 71 % выше показателя 2007г. Основным потребителем стали является Китай, где среднегодовые тенденции прироста спроса на сталь в 2007-2017г.г. составляют 8%, в результате чего спрос на металл превысит 80 млн. тонн в год [4].

Экономический кризис сказался на структуре ВВП России. Так удельный вес черной металлургии страны с докризисного периода – 4,4% уменьшился в 2008г. до 2,2% [5]. Отрасли, для сохранения достигнутого уровня и в целях повышения финансовых и экономических показателей, в условиях растущего спроса и цен на железорудное сырьё, ближайшие годы целесообразно и выгодно будет интенсивное освоение новых железорудных месторождений на востоке страны. Первоочередными объектами для организации производства дефицитного и высококачественного железорудного сырья, в первую очередь, следует считать железистые кварциты крупнейшего в азиатском регионе Чаро-Токкинского железорудного района.

Финансовый кризис в России имеет две стороны: с одной стороны государство, которое предлагая свою помощь предприятиям-банкротам, предлагает их национализировать; с другой уже обанкротившиеся предприятия, сами просят господдержку, т.е. национализироваться, прикрывая этим «упущения» в своей финансовой деятельности. Однако, с последними переговорами вряд ли будут вести. Одним из первых, в черной металлургии господдержку получит единственное на Дальнем Востоке предприятие отрасли «Амурметалл» (Комсомольск-на-Амуре), которое из-за падения спроса на свою продукцию отправило в вынужденные отпуска 2,5 тыс. работников [6].

Одним из негативных последствий отраслевого и экономического кризиса для любой страны является снижение производства, потребления и внутреннего спроса на металл. Показатель промышленного развития страны определяется уровнем душевого потребления металла. Так в Китае с 2001г. начался суперцикл, рассчитанный на 15-20 лет гарантирующий увеличение удельного потребления стали с 300кг в 2008г. до 500кг на человека. Это будет больше, чем в Европе и США, но меньше, чем в Корее и Японии [7].

В целях обеспечения государственной безопасности и достижения экономического уровня высокоразвитых стран, России необходимо, не отказываясь от экспортных поставок, увеличить потребление высококачественной стали в стране до 500-550кг на душу населения. В 2008г. душевое потребление и производство стальной продукции составляло 258кг и 435кг соответственно. Общее производство и потребление соответственно составляло 61,0 и 36,3 млн. тонн. Причем производимая сталь была преимущественно низкого качества.

Для достижения Россией среднедушевого потребления в среднем до 500кг, требуется довести общую выплавку стали до 120,0 млн. т или увеличения на 70,0 млн. т по сравнению с 2008г. Обеспечение прироста такого количества металла сегодня, в короткие сроки, на базе действующих четырех металлургических кластеров невозможно из-за отсутствия сбалансированной топливно-сырьевой базы на большинстве металлургических комбинатов, а главное экологического фактора. Кроме того, «металлургические» олигархи-монополисты, обладая огромными ресурсами и прибылью, занимаются только модернизацией «советских» металлургических комбинатов и не строят новые заводы в стране, при этом приобретая металлургические предприятия за рубежом.

Исходя из вышеуказанного, перспективным направлением развития черной металлургии России является «сдвиг» отрасли в восточные районы, где за исключением кадровых ресурсов по чистой металлургии, имеются все реальные предпосылки создания новых металлургических мощностей. В настоящее время, в дальневосточном регионе идет создание Приамурского ГМК, на очереди Южно-Якутский ГМК. Мощности этих горно-металлургических комплексов могут достигнуть 4-5 млн. т стали в год, а с учетом действующего завода «Амурметалл», здесь начнется формирование нового пятого металлургического кластера на востоке страны общей годовой мощностью до 6-7 млн. т стали.

Отраслевые кластеры в черной металлургии формируются по следующим факторам:

- топливно-сырьевому фактору;
- производственно-организационным связям;
- транспортно-географическому положению;
- геостратегической роли региона.

Из пяти металлургических кластеров в евразийской России в международной интеграции и разделении труда в черной металлургии Северо-востока Азии, могут участвовать Сибирский, Дальневосточный и частично Уральский. Причем на долю двух первых кластеров на начальном этапе сотрудничества и развития будет отведена роль поставщиков железорудных и топливных ресурсов. Прорыв в обеспечении внутреннего и внешнего рынка железорудного сырья следует связывать с активным освоением крупнейшего в азиатском регионе Чаро-Токкинского месторождения железистых кварцитов. Основным потребителем продукции трех азиатских металлургических кластеров России будут страны Северо-востока Азии, в первую очередь Китай.

Запасов железной руды и объемы его добычи будут в избытке в Центральной России (КМА), Восточной Сибири (Читинская область) и Республике Саха (Якутия) на территории которых расположен крупнейший в Азии Чаро-Токкинский железорудный район. Если железорудную продукцию Центрального металлургического кластера будут использовать на западе и Урале, то железорудное сырьё восточных регионов целесообразно экспортировать в Китай, где ожидается рост темпов и объемов импорта железной руды.

При этом следует отметить, что в отличие от производимой в настоящее время низкокачественной стальной продукции, вновь создаваемые металлургические производства будут ориентированы на инновационные технологии, что гарантирует выпуск высококачественной стальной продукции. Создание такого инновационного кластера должно способствовать укреплению национальной безопасности России, а также усилению международной интеграции с главным производителем и экспортером металла в мире Китае.

В связи с финансовым кризисом, кардинально меняется положение по освоению железорудных месторождений Южной Якутии. Для повышения эффективности производства вновь создаваемого Южно-Якутского горно-металлургического комплекса необходимо форсирование формирования уникального одноименного

территориального, промышленного и инновационного кластера позволяющего получить синергетический эффект для всех участников территориального кластера.

До кризиса ЗАО АК «АЛРОСА» планировала в порядке диверсификации, направить на развитие своих железорудных активов в Якутии около 250 млрд. руб. Благодаря этому проекту намечалось освоение четырех железорудных месторождений в Южной Якутии и созданию около 30 тыс. новых рабочих мест. Между тем, в связи с кризисом компания намерена избавиться от части непрофильных проектов. Однако, учитывая большой интерес к железорудным ресурсам со стороны Китая, она не будет продавать весь актив, а часть пакета, включающую два железорудных месторождения, оцениваемых в 300-400 млн. \$ может быть продана инвестору, например, какой-либо китайской компании.

Железорудные ресурсы Южной Якутии могут заинтересовать также металлургические компании и комбинаты Урала и Сибири, экспортирующие свою металлопродукцию в страны АТР, в целях не только сохранения своей «ниши» на рынке металлопроката, но и её расширения. Ими могут быть Мечел, ОАО ММК, Евразгрупп, Металлинвест и др. При этом следует рассматривать возможности создания совместных предприятий, в первую очередь, с китайскими металлургическими компаниями, которые вкладывают огромные инвестиции по всему миру. Здесь у российских металлургов, базирующихся на Дальнем Востоке, будут естественные преимущества, как близость к границе, что немаловажно при динамично растущем и неустойчивом морском фрахтовом тарифе. Для повышения конкурентоспособности продукции российских металлургов необходима господдержка через предоставление им преференций на железнодорожные тарифы и электроэнергию.

В складывающихся экономических, отраслевых и технологических условиях вопрос естественного преимущества базы черной металлургии Южной Якутии, определяемое близостью рудной и топливной баз, предполагающий исключительно традиционное коксо доменное производство чугуна и стали является не бесспорным по следующим аспектам:

1. По масштабам металлургического производства, определяемых потребностью региона в металле оцениваемой в 6-7 млн. т в год. Между тем, создаваемый Приамурский ГМК будет выплавлять 2 млн. т стали в год, а завод «Амурметалл» до 2 млн. т, дефицит не превысит 2-3 млн. т. Исходя из этого, можно сделать вывод, что создавать здесь доменное производство небольшой мощности нецелесообразно.

2. По экономическим соображениям, поскольку в условиях дефицита угля коксующихся марок в странах АТР и, соответственно растущего спроса на них, эффективнее, а главное экологичнее, не создавать в районе «грязное» коксо доменное производство, а просто экспортировать ценный и высоколиквидный коксующийся уголь, на основе долгосрочных контрактов, исключающий конъюнктурные «зигзаги».

3. Исходя из масштабов металлургического производства в Южной Якутии, следует исследовать вопрос создания металлургического комбината по альтернативным технологиям, т.е. по бескоксовой металлургии, так как в районе будет природный газ и избыток электроэнергии.

4. Хозяева вновь создаваемого металлургического комплекса на Дальнем Востоке (Приморский ГМК) рассматривают железорудные ресурсы Южной Якутии исключительно как собственную рудносырьевую базу в перспективе.

Исходя из вышеизложенного, в целях ускорения решения вопроса освоения железорудных месторождений Южной Якутии и создания на их базе горнометаллургического комплекса, необходимо:

1. Для перспективных, вновь создаваемых производств, в частности горнорудного и металлургического производства, целесообразно создавать новую черную металлургию по эффективным альтернативным технологиям выплавки чугуна и стали, что позволит производить более дешевую, качественную и конкурентоспособную металлургическую продукцию.

2. Выполнить исследования о возможности использования железных руд района в бескоксовой металлургии.

3. Изучить возможность использования руд района на металлургических комбинатах Сибири и Южного Урала и организации экспорта сырья.

4. Разработать совместную отраслевую региональную стратегию с дальневосточниками по созданию в регионе нового пятого металлургического кластера на востоке страны.

Таким образом, в целях снижения негативных последствий кризиса, ускорения и повышения эффективности вновь создаваемого нового пятого металлургического кластера на востоке страны на базе горно-металлургических комплексов – кластеров: «Приамурский» и «Южно-Якутский», целесообразно создание межведомственной региональной структуры, определяющей стратегию и тактику освоения месторождений региона. Кроме того, вопросы размещения, масштабы и технологию металлургического производства, возможности интеграции с металлургическими компаниями Китая.

В условиях глобального кризиса, в том числе черной металлургии, устойчивость сохраняют лишь китайские металлурги. Это, в первую очередь, объясняется её масштабностью и большим потенциалом, что позволяет им маневрировать в нескольких направлениях, главное в ценовой политике, диктуя свои условия экспортёрам железорудного сырья по всему миру.

Кризис в мировой и российской черной металлургии в значительной мере определяется проблемами в железорудной промышленности, где основными причинами кризиса являются территориальный дисбаланс размещения и развития под отрасли, неустойчивая и несбалансированная система цен на рынке железной руды. Наличие огромных железорудных ресурсов в азиатской части России предполагает, за счет создания на их базе горнорудных комбинатов начать пространственную интеграцию в двух направлениях, как на запад – Урал, так и на восток – Китай. В результате этого черная металлургия России расширит имеющуюся нишу на азиатском рынке черных металлов за счет сырьевого сегмента.

Начальным, даже стартовым этапом сотрудничества с Китаем можно считать проект строительства перехода через Амур Джилинда-Мохэ, позволяющий связать железорудные месторождения Якутии и Амурской области с потребителями железорудного сырья Китая. При этом, китайские металлургические компании нужно рассматривать, если не как стратегических инвесторов, то, как перспективных партнеров.

Российским металлургам, для укрепления своих позиций и противостояния экспансии рудно-сырьевых монополистов возможно следует:

- вернуться к идее Алишера Усманова по объединению российских железорудных предприятий в один мощный горнорудный мегакластер годовой производительностью до 100 млн. тонн железной руды;

- максимально использовать возможности интеграции, с китайскими металлургическими компаниями, на взаимовыгодных условиях путём создания совместных предприятий по освоению железорудных месторождений в азиатской части России и строительства металлургических заводов на их базе, в том числе в Южной Якутии и Читинской области.

Литература

1. Азиатская часть России: новый этап освоения северных и восточных регионов страны. /Малов В.Ю., Безруков А.А., Шкловский М.В. и др. – ИЭОПП СО РАН, Новосибирск, 2008. – 26с., 143с.
2. Стальной рынок: тенденции кризисных цен (Часть 1). – Электрон. дан. – Режим доступа <http://www.metaltorg.ru/analytics/black/?id=433> – Загл. с экрана.
3. Юлия Федоринова. Радость сталеваров, газета Ведомости 21.07.2009, №133 (2403)
4. БИКИ №41 (9287) 10 апреля 2008г. – с.15.
5. Информация о социально-экономическом положении России. Январь-июнь 2009г. ФСГС РФ.
6. Аргументы и факты №21, 2009г. – с.2.
7. А. Маланычев. Metallургия в эпоху перемен. Журнал «Национальная металлургия» №6, 2008г. С. 30.

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КРИЗИСОВ

Егоров Е. Г., Данилов Ю. Г.

ФГНУ «Институт региональной экономики Севера».

Авторами установлена зависимость инфляции в стране от ставки рефинансирования. В настоящее время необходимо снизить ставку ЦБ РФ до 6-8%. Разработана методика прогнозирования экономических систем с использованием трехкомпонентных диаграмм. Сделан прогноз изменения основных экономических параметров США и России до конца года.

В каждой стране ставка рефинансирования служит одним из важнейших инструментов финансового регулирования. В России этот параметр устанавливается Центральным банком Российской Федерации (ЦБ РФ) и с 25 ноября 2009г. ее значение установлено на уровне 9%.

Зависимость инфляции от ставки рефинансирования (в процентах) выражается формулой:

$$I = k_{const} \cdot R + |I_n|,$$

где: **R** – ставка рефинансирования ЦБ РФ;

I – уровень инфляции (индекс потребительских цен), %;

k_{const} – постоянный коэффициент, зависит от степени развития экономики страны, в идеальном случае он должен равняться 0,5 (выведено авторами на основе анализа зависимости инфляции от ставки для первой десятки стран в 2002-2004 гг.);

I_n – уровень инфляции нерегулируемой изменением ставки рефинансирования; зависит от уровня развития экономики страны и равен уровню инфляции при ставке рефинансирования в 0%.

Значения входящих в формулу переменных определены на основе официальных статистических данных (табл. 1).

Таблица 1

Изменение ставки рефинансирования ЦБ РФ, уровня инфляции в России и курса доллара в 1997-2008г.г.

Годы	Среднегодовая ставка ЦБ РФ, %	Инфляция, %	I _n при k _{const} = 0,5, %	I _n / I	Курс доллара, руб.
1997	32,3	11	5,15 (жесткое регулирование)	0,468	5 803
1998	52,9	84,4	57,95 (дефолт)	0,687	10,12
1999	57,2	36,5	7,9	0,216	24,67
2000	33,3	20,2	3,55	0,176	28,12
2001	25	18,6	6,1	0,328	29,17
2002	22,7	15,1	3,75	0,248	31,35
2003	17,3	12	3,35	0,279	30,70
2004	13,5	11,7	4,95	0,423	28,81
2005	13,0	10,9	4,4	0,404	28,28
2006	11,6	9,0	3,2	0,356	27,18
2007	10,3	11,9	6,75	0,567	25,57
2008	10,9	13,0	7,55	0,581	24,85

Таблица составлена на основании данных федеральной службы государственной статистики и Центрального Банка РФ.

Исключив данные 1997-1998 гг. как нехарактерные из-за кризисного состояния экономики того периода, увидим, что зависимость инфляции от ставки рефинансирования в 1999-2008 гг. носит четко выраженный линейный характер (рис. 1).

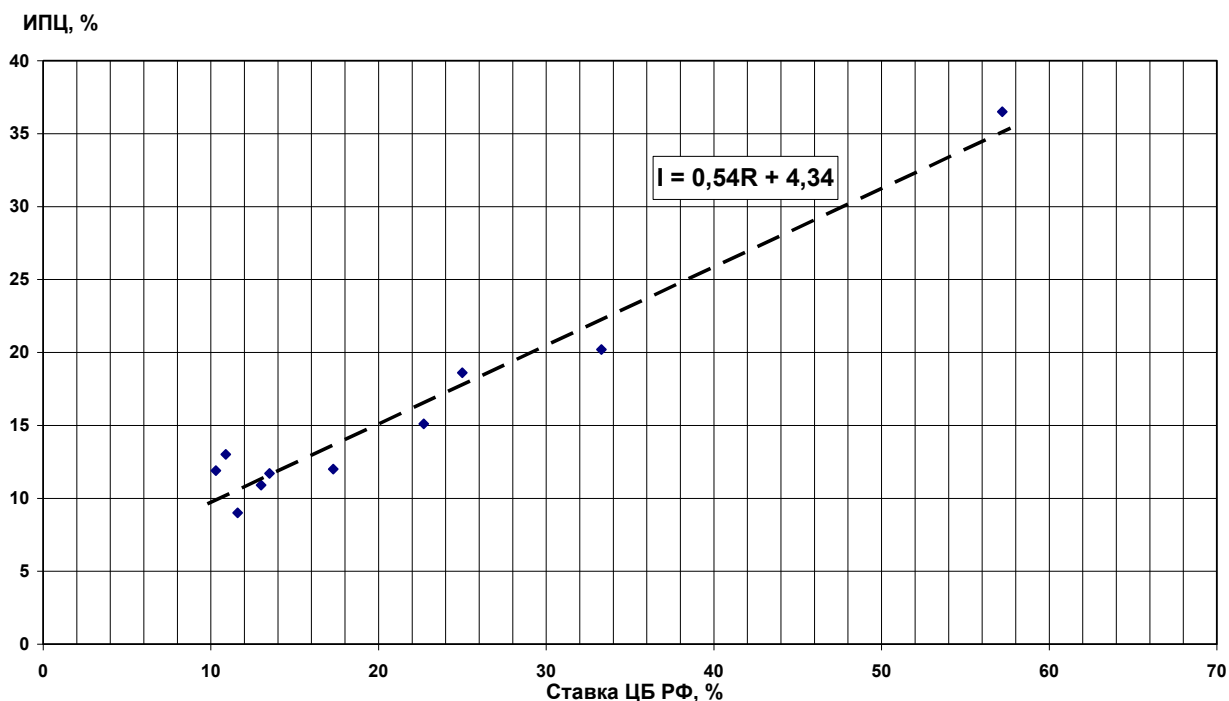


Рис. 1. Зависимость инфляции от ставки рефинансирования ЦБ РФ в 1999-2008г.г.

В результате математической обработки с использованием программы Excel получим следующую эмпирическую формулу:

$$I = 0,54 \cdot R + 4,34 (\%), \text{ где:}$$

I – уровень инфляции, %;

R – ставка рефинансирования Центробанка РФ, %.

В полученной эмпирической формуле коэффициент пропорциональности близок к оптимальному значению (0,5), а значение нерегулируемой инфляции, составляет 4,34%. Воспользовавшись формулой, вычислим, что при существующей ставке рефинансирования (на конец ноября 2009г.) – 9% инфляция в стране составит (при сохранении данной тенденции) – 9,2%.

Далее, введем коэффициент регулируемости инфляции (k) как отношение значений нерегулируемой инфляции и общей инфляции:

$$k = |I_n / I|.$$

Этот показатель помогает оценить текущую ситуацию в стране и дать рекомендации по регулированию инфляции за счет изменения ставки рефинансирования.

Из представленного на рис. 2 графика изменения этого коэффициента в 1997-2008 г. видно, что уровень нерегулируемой инфляции в 2007-2008г.г. опасно приблизился к кризисному значению 1997-1998 г.г., что, по мнению одного из авторов, могло в дальнейшем привести экономику страны к кризису [1].

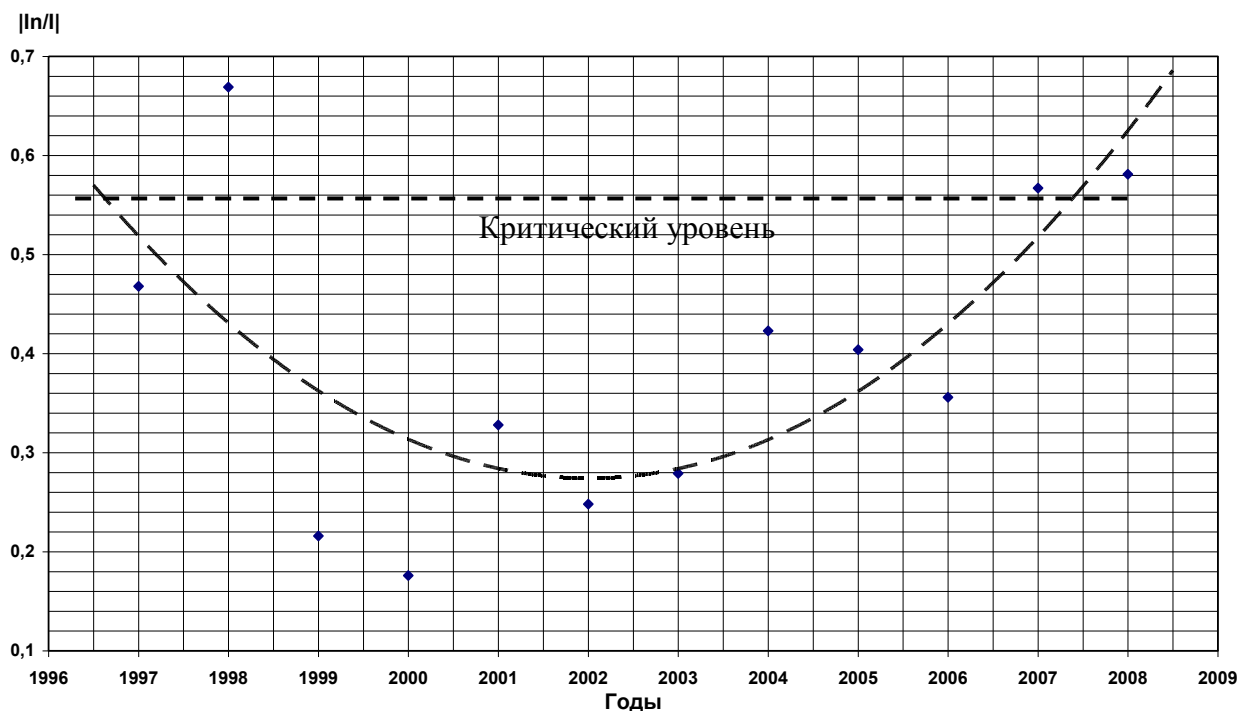


Рис. 2. Изменение отношения ||ln|| в Российской Федерации в 1977-2008г.г.

В 2007-2008г.г. из-за роста цен на мировых рынках в России происходило резкое повышение темпов инфляции. Принимаемые Правительством РФ решения по ее снижению способны уменьшить нерегулируемую часть инфляции. Как показала практика ЦБ РФ этого года, снижение ставки не привело к росту инфляции, а наоборот, она замедлилась, что говорит в пользу вышеприведенной формулы. Вместе с тем необходимо дальнейшее снижение ставки ЦБ РФ до **6-8%**, что позволит в дальнейшем с учетом снижения инфляции за счет других мер, сократить ее **до 8%** в год.

Для прогнозирования экономических кризисов в стране и мире, авторами была разработан метод трехуровневого анализа.

Трехкомпонентные диаграммы широко применяются в физической химии и металлургии при исследовании многофазных систем [2]. Они позволяют видеть наглядную картину изменения состояния вещества в трех измерениях. Несмотря на очевидную возможность использования таких диаграмм в экономической теории и практике они не применялись, что очевидно связано со сложностью перевода различных показателей, выраженных в разных единицах, тем более общая сумма их должна составлять 100% (или 1 в долях от единицы). Решение этой проблемы позволяет применить такой метод в экономике для графического анализа трех любых различных взаимозависимых показателей: x_i, y_i, z_i , где i – четвертый показатель общий для x, y, z , например определенный промежуток времени или дата.

Для этого производится индексирование этих показателей по отношению к максимальному значению:

$$I_{xi} = \frac{x_i}{x_{\max}} \bullet 100\%;$$

$$I_{yi} = \frac{y_i}{y_{\max}} \bullet 100\%;$$

$$I_{zi} = \frac{z_i}{z_{\max}} \bullet 100\%.$$

Далее, суммируем индексированные показатели по каждому значению i :

$$\sum_i I_i = I_{xi} + I_{yi} + I_{zi}$$

Разделив индексированные показатели на сумму, и умножив полученный итог на 100%, находим долю всех показателей от суммы при каждом значении i :

$$D_{xi} = \frac{I_{xi}}{\sum_i I_i} \bullet 100\%.$$

$$D_{yi} = \frac{I_{yi}}{\sum_i I_i} \cdot 100\%.$$

$$D_{xi} = \frac{I_{zi}}{\sum_i I_i} \cdot 100\%.$$

Для упрощения вычислений данные вводятся в таблицу и рассчитываются с помощью программы Exeel, а затем полученные показатели при разных i вносятся в трехкомпонентную диаграмму.

Данная методика была использована для анализа состояния мировой (на примере США) и российской финансовой систем в 2002-2009г.г. При этом как наиболее важные и показательные выбраны: для фондового рынка – индексы Доу-Джонса (США) и РТС (Россия), для сырьевого рынка цена на нефть марки WTI (США) и «брент» (Россия), а также для денежного рынка курсы доллара к евро (США) и доллара к рублю (Россия) (рис. 3 и 4).

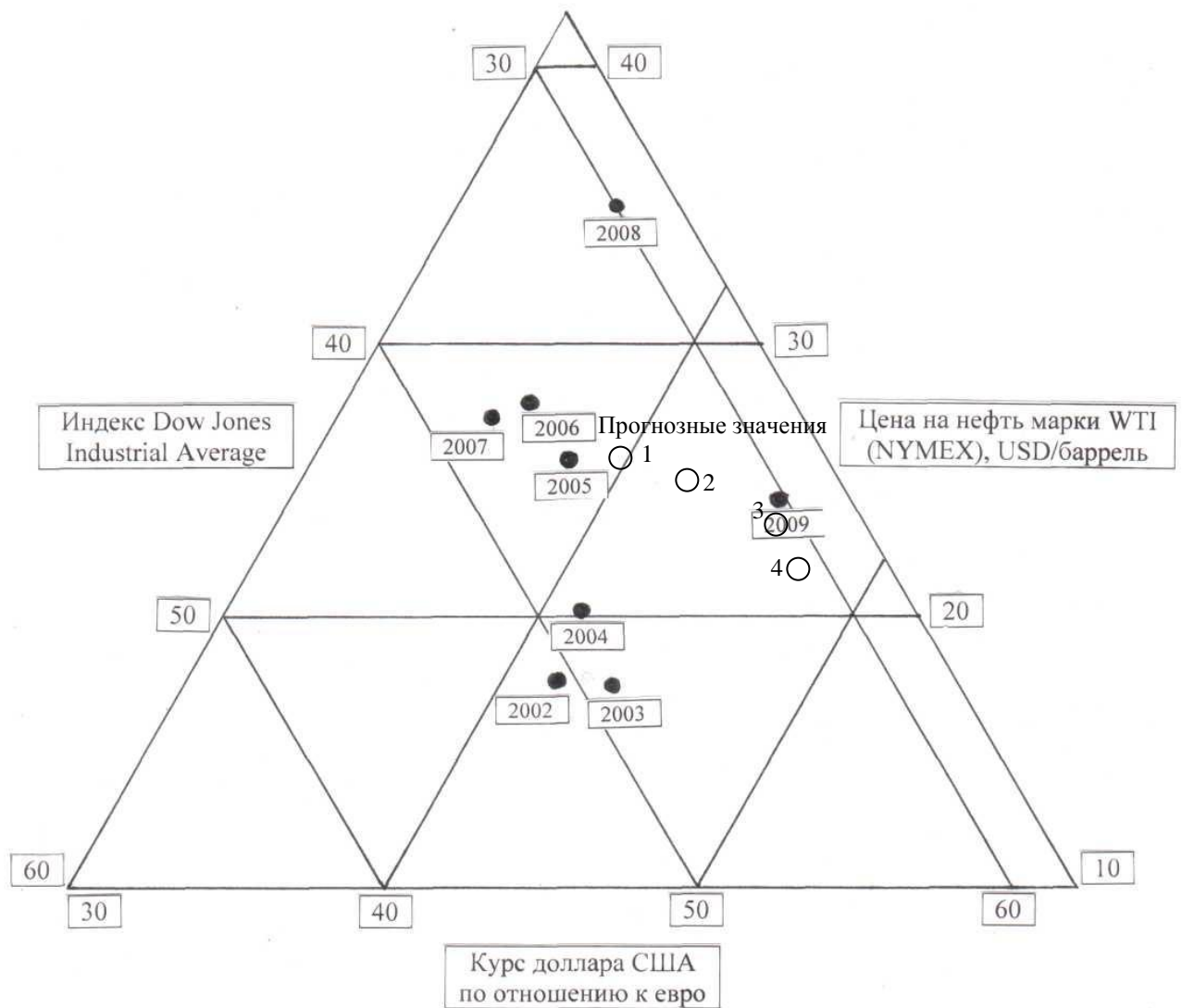


Рис. 3. Анализ основных показателей экономики США в 2002-2009г.г. и прогноз (конец 2009г.) при разных значениях цены на нефть.
 Цена на нефть: 1 – 80 долл./баррель; 2 – 70 долл./баррель; 3 – 60 долл./баррель; 4 – 50 долл./баррель.

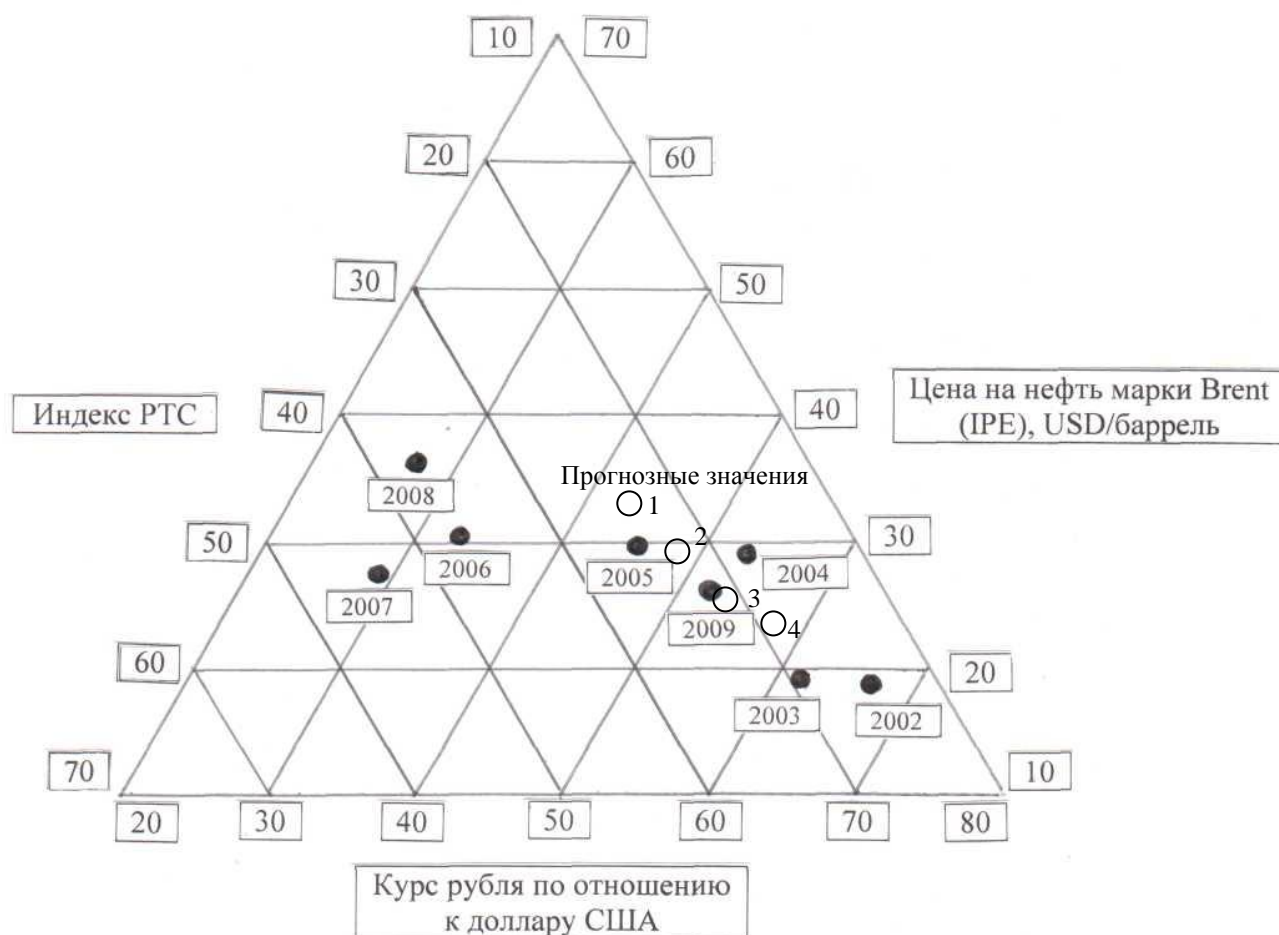


Рис. 4. Анализ основных показателей экономики России в 2002-2009г.г. и прогноз (конец 2009г.) при разных значениях цены на нефть.

Цена на нефть: 1 – 80 долл./баррель; 2 – 70 долл./баррель; 3 – 60 долл./баррель; 4 – 50 долл./баррель.

Полученные результаты показывают, что мировой финансовый кризис можно было спрогнозировать еще в четвертом квартале 2007г. и первым на него отреагировал фондовый рынок резким ростом доли этого сегмента финансового рынка. Далее в августе 2008г. произошел обвал на сырьевом рынке, который привел к удорожанию курса доллара к евро. В России, экономика которой зависит от сырьевого рынка, кризисные явления также проявились ростом фондового рынка до августа 2008г., но реально мы ощутили его только в конце года.

Используя данную методику, при различных значениях цены на нефть, выполнен прогноз значений фондовых индексов (Доу-Джонса и РТС) прогноз курсов национальных валют (табл. 2).

Таблица 2

Среднегодовые прогнозные значения основных показателей экономик США и России в 2009г.

Варианты	Цена на нефть, \$/баррель	США		Россия	
		Индекс Доу-Джонса	Курс €/ \$	Индекс РТС	Курс \$/рубль
1	80	11000	1,45	1100	29
2	70	9500	1,41	1000	30
3	60	8000	1,38	900	32
4	50	7500	1,34	700	34

Данные рассчитаны с использованием трехкомпонентных диаграмм (рис. 3 и 4).

К середине 2009г. экономика США достигла определенной стабилизации и постепенно начинает возвращаться к докризисному состоянию. Об этом свидетельствует постепенный рост индекса Доу-Джонса последнего времени. Кроме того начался рост сырьевого рынка, что ведет к росту курса доллара к евро, что косвенно свидетельствует о начале выхода экономики США из кризиса.

После того, как цены на нефть, достигнув минимума, начали расти, стал снова укрепляться рубль, российская экономика стала стабилизироваться. В конце 2009г. начале 2010г. при дальнейшем росте цен на нефть российская экономика начнет подъем.

Таким образом, применение трехкомпонентных диаграмм при исследовании взаимосвязанных финансовых систем в экономике позволяет заранее увидеть кризисные явления, а также спрогнозировать основные экономические показатели, что может быть использовано для составления прогнозов и планов социально-экономического развития страны.

Литература

1. Данилов Ю.Г. Три кита регулирования. Возможности регулирования финансовой системы Российской Федерации. Журнал «ЭКО» №9, 2008 / с. 158-165.
2. Белов Н.А. Диаграммы состояния тройных и четверных систем. – М.: МИСИС, 2007. – 360 с.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ГРАНИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Константинов Н. Н.

ФГНУ «Институт региональной экономики Севера».

Выполнен анализ состояния гранильных компаний на основе усовершенствованной методики VCG подтверждает, что предприятия отрасли находятся в кризисном состоянии. Он позволил определить перспективы их дальнейшего развития на основе кластерного подхода. В условиях общего кризиса в мировом алмазном бизнесе необходима государственная поддержка.

Формирование алмазогранильной отрасли в Республике Саха (Якутия) началось в 1991г., когда постановлением Совета Министров Якутской Саха ССР №68 от 08.02.91г. было принято решение о создании ОАО «Туймаада Даймонд». За короткое время с 1992 по 1995г.г. компанией было построено 16 гранильных заводов, расположенных по всей республике. В первые годы своего создания алмазогранильная отрасль республики росла очень бурными темпами, что в первую очередь было связано с широкой поддержкой со стороны государства. Тогда гранильные заводы создавались по всей республике без должного учета обеспеченности кадрами, маркетинговой политики и менеджмента.

Вплоть до 2004г. происходил динамичный рост физических объемов выпуска бриллиантов, обусловленный государственной материальной поддержкой, налоговыми льготами и обеспеченностью местным сырьем, предоставляемым на давальческой основе. Однако, кардинальные изменения в мировом алмазном бизнесе, происходившие на рубеже тысячелетий, не обошли стороной и алмазогранильную отрасль республики.

В 2002-2005г.г. происходил рост стоимости сырых алмазов, который составил – 39%, в то время как стоимость бриллиантов выросла всего на –5-10%. Начавшийся в 2004г. системный кризис, охвативший предприятия по огранке алмазов, продолжался до 2008г. (табл. 1, рис. 1). Если в начале 2000г. их количество составляло более 30 действующих предприятий, то уже к концу 2008г. их осталось всего 22. В настоящее время алмазогранильная отрасль Якутии включает сеть гранильных предприятий республики и дочернее ограночное производство ЗАО АК «АЛРОСА» - «Бриллианты АЛРОСА».

Поскольку алмазогранильная отрасль Республики Саха (Якутия) еще до мирового экономического кризиса находилась в сложной ситуации, резкое падение спроса на бриллианты и ювелирные изделия с бриллиантами в начале 2009 года еще более усугубило положение гранильных предприятий. Высоко конкурентная среда, каковой является гранильное производство, и в будущем будет приводить к дальнейшему сокращению этих предприятий.

Таблица 1.

Изменение объемов производства бриллиантов 10 ведущими алмазогранильными предприятиями Республики Саха (Якутия) в 2004-2008г.г.

№		2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	Рост за 2007-2008г.г. %	Доля рынка в 2008г.
1	ЗАО АК «АЛРОСА»	130,9	143,7	141,1	156,2	157,2	0,6	51,8
2	ООО НПК «ЭПЛ-Даймонд»	51,8	58	46,2	48,7	77,1	58,3	25,4
3	МУП «Покровский гр. зав»	4,8	4,4	3,8	4	8,6	115	2,8
4	ООО «Кристалл»	11,3	13,4	3,9	6	10,1	68,3	3,3
5	ГУП «Кодрагметалл»	0,4	4,5	3,5	6,9	9,6	39,1	3,2
6	ООО «Чорон Даймонд»	24,5	32,1	28,9	16,7	15,6	-6,6	5,1
7	ОАО «Саха Даймонд»	4,9	11	7,5	4	3,9	-25	1,3
8	ООО «Сата»	4,9	7,5	5,9	5,5	3,5	-36,4	1,2
9	ООО «ДДК ЛТД»	22,1	25	26,8	36,5	16,7	-54,2	5,5
10	ООО «Туналгы»	5,7	9,6	13,3	4,3	1	-76,7	0,3
11	Всего 10 ведущих предприятий	261,3	309,2	280,9	288,8	303,3	5,0	100

По данным Минпрома РС (Я) и годовых отчетов ЗАО АК «АЛРОСА».

Как видно из таблицы, средний рост за 2007-2008г.г. ведущего республиканского гранильного предприятия - компании «АЛРОСА» составляет всего 0,6%, но при этом она занимает 51,8% доли на рынке, что говорит о стабильности предприятия. Вместе с тем, следует обратить внимание на то, что большинство предприятий находилось в системном кризисе, так как ежегодные объемы производства бриллиантов в 2004-2008г.г. нестабильны (ООО «Чорон Даймонд», ОАО «Саха Даймонд», ООО «Сата», ООО «Туналгы», ООО «ДДК ЛТД»). Эта ситуация была крайне усугублена мировым финансовым кризисом, приведшим к обвалному снижению спроса на бриллианты в начале 2009г.

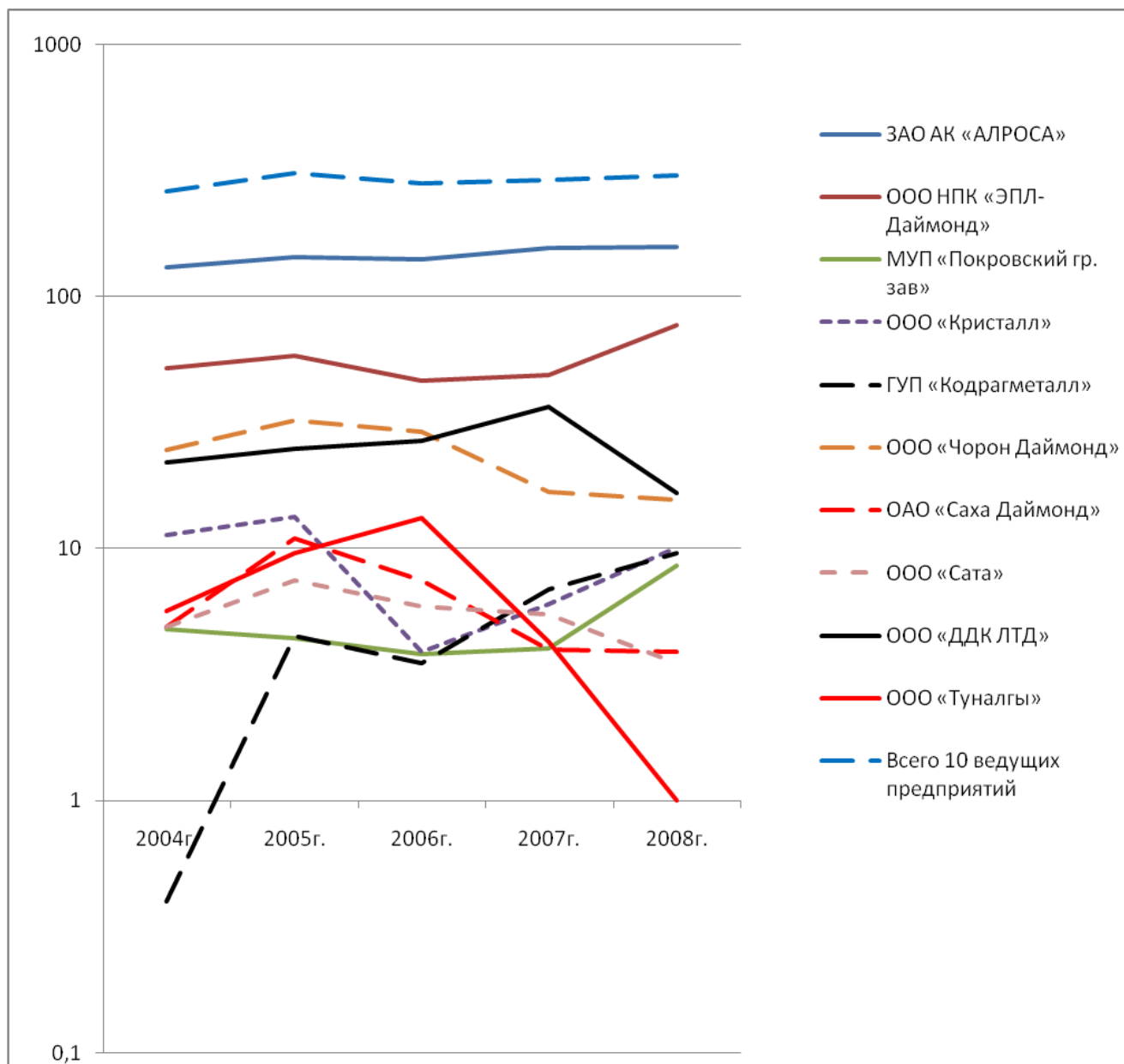


Рис. 1. Динамика развития основных алмазогранительных предприятий РС (Я) в 2004-2008гг.

Вместе с тем, учитывая, что гранительное производство с дальнейшим изготовлением и реализацией изделий с бриллиантами является процессом переработки сырья с высокой долей добавленной стоимости, дальнейшее развитие отрасли в условиях общего кризиса в мировом алмазном бизнесе требует от государственных структур Республики и России повышенного внимания.

Об этом также сказал Президент Российской Федерации Д.А. Медведев на встрече с руководителями ведущих политических партий в августе 2009г.: «При нормальной конъюнктуре цен мы росли и росли нормальными темпами для такой крупной в целом экономики, как российская экономика. Но, как только случился кризис, мы обвалились. Обвалились больше, чем многие другие страны. Почему? Потому что мы не изменили структуру экономики. Она у нас сырьевая, она у нас основана на извлечении огромного количества природных ископаемых и их последующей продаже на экспорт. Как только происходят радикальные изменения конъюнктуры цен, изменяются доходы бюджета. Так дальше развиваться нельзя – это тупик. И кризис поставил нас в такие условия, когда мы должны будем принять решение по изменению структуры экономики, иначе у нашей экономики нет будущего» [1].

Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия: в какие-то моменты оно может не производить прибыли, либо производить убытки. Но это краткосрочные, эпизодические ситуации, которые не меняют сущности предприятия как производителя прибыли. Они могут быть устранены с помощью оперативных мероприятий. Если же предприятие неэффективно в целом, экономический кризис приобретает затяжной характер и может закончиться процедурой его ликвидации, продажи имущества для расчетов с кредиторами, т.е. банкротством предприятия. Чтобы этого не произошло, необходимо вовремя понять причины, по которым экономика предприятия оказалась в кризисе, и разработать соответствующие меры по их устранению [2].

Для выхода из тяжелой кризисной ситуации необходимы новые, принципиально иные подходы к стратегическому планированию. Таким образом, вопросы разработки стратегии развития для предприятий алмазогранительной отрасли Республики Саха (Якутия) в условиях кризиса является актуальной проблемой.

Исторически первой моделью корпоративного стратегического планирования была матрица «роста-доли» консультационной компании Boston Consulting Group (BCG), разработанная в конце 60-х – начале 70-х годов прошлого столетия Брюсом Хэндерсоном, которая больше известна как модель BCG. Она представляет собой своеобразное отображение позиций

конкретного вида бизнеса в стратегическом пространстве, определяемом двумя координатными осями, одна из которых используется для измерения темпов роста рынка соответствующего продукта, а другая – для измерения относительной доли продукции компании на рынке рассматриваемого продукта. Эта модель в свое время очень быстро получила признание в Америке и уже в 1970г. подход BCG использовался более 100 компаний. В последующие годы данный метод использовался компаниями, для разработки эффективных стратегий в условиях острой конкуренции [3].

И сегодня, модель BCG не утратила своей значимости, а наоборот, все более актуальна. Она представляет собой своеобразное отражение конкурентных позиций компании, определяемых темпами роста рынка производимого продукта и величинами относительной доли компаний на рынке рассматриваемого продукта. Вместе с тем, ее применение в кризисных условиях, когда происходит спад производства, а также уменьшаются доли рынка предприятий, требуется усовершенствование данной модели. Отделом экономики горнопромышленного комплекса ФГНУ «Институт региональной экономики Севера» метод был усовершенствован путем применения логарифмических шкал для выявления закономерностей развития алмазодобывающих предприятий [4].

Используя, усовершенствованную модель BCG был выполнен анализ 10 ведущих алмазогранительных предприятий Республики Саха (Якутия), рассчитаны средний рост и доля на рынке (табл. 1, рис. 2).

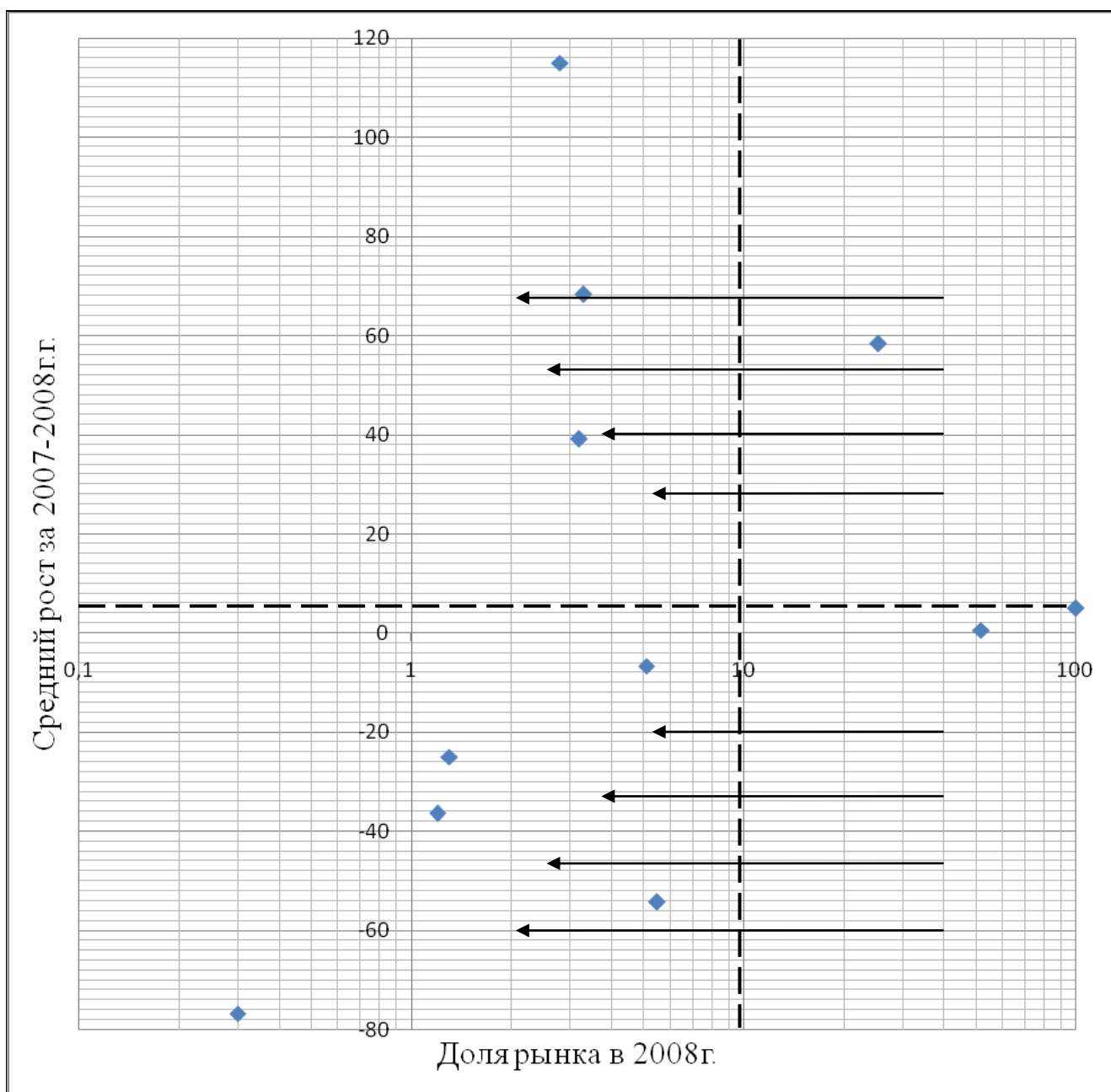


Рис.2. Положение алмазогранительных предприятий РС (Я) в 2008г. по усовершенствованной модели BCG в условиях кризиса.

Цифрами обозначены: 1 – ЗАО АК «АЛРОСА»; 2 – ООО НПК «ЭПЛ-Даймонд»; 3 – МУП «Покровский гранительный завод»; 4 – ООО «Кристалл»; 5 – ГУП «Кондрагметалл»; 6 – ООО «Чорон Даймонд»; 7 – ОАО «Саха Даймонд»; 8 – ООО «Сата»; 9 – ООО «ДДК ЛТД»; 10 – ООО «Туналгы».

В отличие от классической модели, в условиях кризиса, который оказывает сжимающее действие на доли рынка более мелких предприятий, нами применена логарифмическая шкала по этой оси. Кроме того, изменены названия областей:

I – «Стагнация». Это зона, характеризующаяся относительно высокими темпами увеличения рынка и снижающейся долей в отрасли. Это приводит к необходимости увеличения инвестиций для сохранения своей доли рынка и гарантирования выживания на нем, что в условиях кризиса проблематично. Высокие темпы роста требуют значительных оборотных средств, однако, доход этих фирм недостаточен из-за небольшой доли на рынке, что приводит к привлечению кредитных ресурсов на невыгодных условиях. Поэтому они находятся в неопределенности и при отсутствии дополнительных инвестиций эти предприятия могут скатиться вниз на кризисный уровень.

В эту зону вошли следующие предприятия:

- МУП «Покровский гранильный завод» – занимающий 2,8% доли на рынке;
- ООО «Кристалл» – 3,3% доли на рынке;
- ГУП «Кодрагметалл» – 3,2% доля на рынке.

II – «Рост в условиях кризиса». Эти предприятия – лидеры отрасли, имеющие большую долю рынка, значительную прибыль с высокими темпами роста. Однако главная проблема связана с определением правильного баланса между доходом и инвестициями с тем, чтобы в в кризисных условиях сохранить свои позиции на рынке и остаться в этой области. В этой группе находится только одно предприятие ООО НПК «ЭПЛ – Даймонд», которая занимает более четверти рынка – 25,4%.

III – «Кризис». Это область со снижающейся долей на рынке с очень низким ростом или падением производства. Прибыль этих предприятий обычно очень незначительная, а чаще даже отрицательная. Любой шаг фирмы в направлении получить большую долю рынка требует значительных затрат. Только мастерство менеджеров может помочь предприятию удерживать такие позиции в отрасли. Этим предприятиям необходимо консолидироваться, чтобы увеличить свою долю на рынке.

В этот квадрант вошли такие компании как:

- ООО «Чорон Даймонд» – 5,1% доли на рынке;
- ОАО «Саха Даймонд» – 1,3% доли на рынке;
- ООО «Сата» – 1,2% доли на рынке;
- ООО «ДДК ЛТД» – 5,5% доли на рынке;
- ООО «Туналгы» – 0,3% доли на рынке.

IV – «Стабильность». В этот квадрант входят предприятия, которые в прошлом получили относительно большую долю рынка, но со временем рост их замедлился. Обычно, это фирмы, которые в настоящее время получают достаточную прибыль для того, чтобы удерживать в условиях кризиса свои конкурентные позиции. Их доходы хорошо сбалансированы, поскольку для инвестиций на дальнейшее развитие предприятий требуется лишь необходимый минимум. В эту часть попало только алмазогранильное производство ЗАО АК «АЛРОСА» – филиал «Бриллианты АЛРОСА» (ОАО «Алмазный мир»), которая занимает 51,8% доли на рынке, что не удивительно, так как оно имеет прямой доступ к алмазному сырью. Вместе с тем, для повышения эффективности производства этому предприятию необходим прорыв в области реализации ювелирных изделий с бриллиантами.

Преимущество усовершенствованной методики в том, что она разрешает быстро выявить критические уровни, а также положение конкурирующих компаний в любой отрасли для выработки эффективной стратегии развития этих предприятий. Более того, в нынешней критической ситуации она может оказать действенную помощь при разработке эффективных мер по выходу из создавшейся ситуации и может быть использована при разработке новой Программы развития алмазогранильной отрасли Республики Саха (Якутия) на перспективу.

На рис. 3 показано положение ведущих гранильных компаний Республики Саха (Якутия) в кризисных условиях на известной кривой жизненного цикла предприятий с учетом анализа ситуации в гранильной отрасли по усовершенствованной методике BCG. Стрелками показаны возможные пути и перспективы их развития при различных вариантах действий, а также изменения ситуации в гранильной отрасли. При этом от выбора стратегии для большинства предприятий зависит каким-образом они преодолели кризис в мировом алмазном бизнесе.

Алмазогранильным предприятиям республики в данных условиях необходимо тесно сотрудничать с добывающими предприятиями на основе кластерного подхода. Необходимо учитывать, что внедрение кластерного подхода в условиях глобального кризиса в мировой алмазной отрасли позволит не только избежать кризиса в алмазно-бриллиантовом комплексе России, но в дальнейшем даст возможность выйти на мировой рынок и занять лидирующие позиции в алмазном бизнесе. Для этого необходимо расширение республиканского рынка, увеличение объемов производства и как следствие рост реализации ювелирных изделий с бриллиантами за пределами Республики Саха (Якутия). Основанием алмазно-бриллиантового кластера должна стать алмазодобывающая промышленность, включающая ЗАО АК «АЛРОСА» и другие алмазодобывающие предприятия, а также ведущие гранильные предприятия Якутии.

Со стороны государства должны быть предприняты решительные меры по либерализации рынка алмазов, предоставления доступных кредитных ресурсов, а также снижения налогового бремени на алмазогранильные предприятия, возможно, путем введения нулевой ставки НДС с продаж алмазов на внутреннем рынке.

Литература

1. Медведев Д.А. Выдержки из встречи с руководителями политических партий, представленных в Государственной Думе. Сочи, Красная Поляна. 10.08.2009. Официальный сайт Президента РФ. – Электрон. дан. – Режим доступа http://www.kremlin.ru/appears/2009/08/10/1621_type63376_220700.shtml – Загл. с экрана.
2. Грушенко В.И., Фомченкова Л.В. Кризисное состояние предприятия: поиск причин и способов его преодоления. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом» №1, 1998.
3. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования / Учебное пособие. – М.: Издательство «Финпресс», 1998. – с. 56-64.
4. Данилов Ю.Г. Экономический анализ конкурентоспособности предприятий алмазодобывающей отрасли Республики Саха (Якутия). Вопросы региональной экономики: Сборник научных трудов. Выпуск 7. – Якутск: Изд-во ЯНЦ СО РАН, 2007 / с. 172-181.

ПОСЛЕДСТВИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ДЛЯ РОССИИ

Нутфуллина Р.Р., Елабужский филиал ГОУ ВПО Казанского государственного технического университета им. А.Н.Туполева

В работе предложены для изучения последствия мирового финансового кризиса для Российской Федерации: основные моменты и проблемные места.

Нынешний мировой кризис можно назвать кризисом перепроизводства денег. Проблемы в мировой финансовой системе зародились на фоне бесконтрольного накачивания мировой экономической системы денежными знаками, не подкрепленными товарным производством, эмитированными в первую очередь США, а также Японией и ЕС, что вызвало распространение отрицательных реальных кредитных ставок по всему миру. Сбой в финансовой системе повел за собой падение цен на основные ресурсы - нефть, металл, продукцию химической промышленности, сельского хозяйства и др.

Сейчас практически все страны мира находятся в тяжелом положении, и в условиях глобализации мировые проблемы постоянно будут влиять на ход российских событий, усугубляемых специфическими внутренними трудностями.

Однако кризис предоставляет возможности России для решения среднесрочных и долгосрочных задач по повышению конкурентоспособности, диверсификации экономики и модернизации финансового сектора, чтобы стимулировать быстрые темпы экономического роста и жизненного уровня. Такая политика обеспечит возможности, при которых Россия сумеет выйти из глобального кризиса, создав новый потенциал для динамичного долгосрочного роста на основе повышения производительности и в большей степени, используя преимущества интеграции в глобальной экономике.

От кризиса пострадали: в первую очередь - банковский сектор, далее - фондовый рынок, затем наметился спад в базовых отраслях реального сектора и строительстве, снижая потребительский спрос.

После того, как российская экономика достигла впечатляющих темпов роста в период с 1999 по 2007 год (7%) и еще более высоких темпов в первой половине 2008 года (8%), в стране началось постепенное замедление экономического роста и к концу 2008 года ВВП составил 5,6%. Падение ВВП в России во II квартале 2009 года оказалось самым значительным среди 11-ти ведущих экономически развитых стран - показатель достиг 10,9% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года, в 3-м квартале 2009 года сократился на 8,9 % по сравнению с 3-м кварталом 2008 года, однако вырос на 13,9 % по сравнению со 2-м кварталом 2009 года.

Глобальный кризис негативно сказался на России в виде четырех взаимосвязанных шоков:

1. Развитие глобального кризиса привело к резкому прекращению притока, а затем к оттоку капитала в результате бегства инвесторов, которые стали уводить свои средства в более надежные активы с развивающихся рынков, включая Россию.

2. Глобальный кризис кредитной системы сказался на банковской системе России, у которой возникли проблемы с ликвидностью в период сроков погашения краткосрочной внешней задолженности.

3. Цена на нефть на мировых энергетических рынках является важнейшим фактором, оказывающим влияние на развитие российской экономики. Резкое падение цен на нефть ведет к уменьшению профицитов бюджета и счета текущих операций России, а также к снижению огромных золотовалютных резервов страны.

4. На российском фондовом рынке произошел масштабный обвал (это во многом отражает утрату доверия инвесторов во всем мире и ожидание резкого падения цен на нефть). К середине ноября 2008 года, т. е. менее чем за 5 месяцев, он потерял примерно 2/3 своей стоимости.

Разразившийся мировой экономический кризис обусловил необходимость внесения изменений в сферу налогообложения. Глобальный кризис, обернувшийся для России падением цен на нефть и оттоком капиталов, поставил власть перед необходимостью поиска сценариев по его преодолению.

В условиях кризиса наряду с развитыми странами государство усиливает регулирование банковских отношений, способствует повышению ликвидности банков, их надежности, создает условия для смягчения среды функционирования кредитных организаций.

Глобальный кризис негативно сказывается на России, однако Правительство приняло своевременный и всесторонний пакет ответных мер. Еще многое предстоит сделать для применения принятого пакета мер. Прозрачность и эффективность антикризисных мер являются ключевыми факторами для того, чтобы ответная экономическая политика помогла снизить негативное влияние кризиса на реальную экономику.

Литература

1. Расчет продолжительности кризиса: аналитический отчет. – М.: ABARUS Market Research. - Ноябрь 2008 г. – 25 с. // http://marketing.rbc.ru/download/research/fullfile_562949954018936
2. Желько Богетич, Карлис Шмитс, Сергей Улатов, Степан Титов, Ольга Емельянова, Марко Эрнандес. Влияние мирового финансового кризиса на экономику России // Развитие рынка. – 2009. - №1(71) – С. 22-26. // http://www.ndc.ru/common/img/uploaded/files/depo/71/22_26_ndc_bogetich.pdf
3. Зиненко Илья. В России станет больше бедных. – 2008. – 18 ноября. // <http://finance.rambler.ru/news/economics/30975907.html>

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Рыжкова Ю. А., Власова М. Б.
Пензенский государственный университет

В статье рассмотрены особенности проявления инфляции в России в условиях экономического кризиса. Проанализирована динамика среднегодового уровня инфляции в России. Проведено сопоставление изменения цен на разные товары в России и в ряде зарубежных стран в открытой фазе (август 2008г.) мирового экономического кризиса.

Инфляция в экономике России возникла еще в 50-х - начале 60-х годов XX в., и была связана с резким падением эффективности общественного производства. Однако она носила скрытый характер и проявлялась в товарном дефиците и значительном разрыве в ценах: низких на конечную продукцию и высоких на все виды сырья. С 1960 по 1988 г. стоимость рубля снижалась и составила 40 коп. к уровню 1960 г. [4, с.62].

К ее основным, по большей части специфическим причинам следует отнести:

- катастрофический спад производства;
- глубокие структурные диспропорции в экономике, проявляющиеся в преобладании тяжелой промышленности и сложном положении в сельском хозяйстве;
- быстро растущие цены высокомонополизированных хозяйствующих субъектов (топливно-энергетический комплекс и транспорт);
- масштабный разрыв хозяйственных связей внутри бывшего СССР и внутри РФ;
- долларизацию денежного обращения, значительный приток инвалют способствовал росту цен;
- экономическую и социальную нестабильность;
- огромный отток материальных и валютных ресурсов за границу;
- вытеснение импортом отечественных товаров;
- огромный внутренний и внешний долг;
- финансовые противоречия между центром и регионами;
- либерализацию валютного законодательства, внутреннюю конвертируемость рубля, которые вызвали мощную спекуляцию на валютном рынке и быстрое падение курса рубля.

Открыто взрыв инфляции произошел в январе 1992 г., когда были отпущены все цены, кроме цен на энергоресурсы и продовольствие. С этого момента инфляционный процесс стал неотъемлемой чертой российской денежной системы [3, с.72].

В период с 1992 по 1996 г. основной задачей стабилизации обстановки в стране стало погашение инфляционных ожиданий населения и повышение доверия населения к рублю. Это было действительно необходимо, так как уже в 1996 г. инфляция обуславливалась: 45% – инфляционными ожиданиями; 25% – повышением цен на топливо; 20% – увеличением совокупной денежной массы; 7% – удорожанием с/х продукции; 3% – прочими факторами [8].

Динамика среднегодового уровня инфляции в России с 1992 года по настоящее время показаны на рисунке 1.

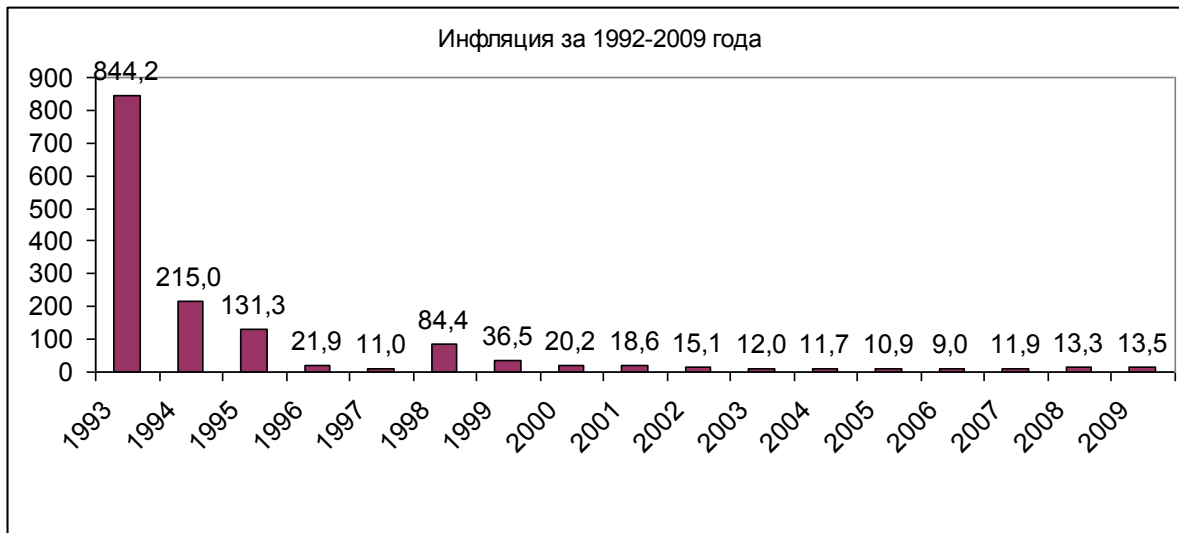


Рис. 1 Динамика среднегодового уровня инфляции в России

Благодаря введению валютного коридора и других мер правительства по укреплению национальной валюты в 1996 г. уровень инфляции удалось снизить до 21,9% и в 1997 г. – до 11%. До финансового кризиса правительство планировало снизить уровень инфляции до 9,1% к 1998 г., до 7,2% к 1999 г. и до 6,6% к 2000 г.

В 2004 г. правительству не удалось удержать инфляцию на запланированном уровне в 10%. Причиной тому стал ряд факторов, в частности кабинету министров не удалось усилить тенденции 2003г. по росту производительности труда. Также на ситуацию повлияло, как считает глава МЭРТ РФ Г. Греф, низкое качество государственного правления и недостаточный уровень развития человеческого капитала [8].

В феврале 2005г. инфляция в РФ составила 1,2%, за первые 15 дней марта 2005г. – 0,5% [12].

Следует отметить, что по данным Росстата, в феврале в пяти субъектах России (кроме автономных округов, входящих в состав края, области) удорожание товаров и услуг составило более 2,5%. Наибольший прирост потребительских цен отмечался в Республике Бурятия, Владимирской и Амурской областях – 3,2-3,6% (в результате увеличения тарифов на платные услуги населению на 12,1-14,5%) [9].

23 марта МЭРТ РФ направил в правительство документ, в котором, в частности, отмечалось, что, чтобы выйти на целевой уровень инфляции в 2005г. в 8,5%, курс рубля к доллару в среднем за год должен составить 26,9 руб./ долл., а базовая инфляция должна быть ограничена 7%. 22 марта министр финансов А. Кудрин также заявил, что уровень инфляции в нынешнем году составит 8,9-10%. Однако, по его словам, инфляция дойдет в 2006г. до 7%, в 2007г. должна составить 6,5% и сохранится на уровне 5% в следующие три года [12].

Главный вывод, который напрашивается после приведенного анализа, состоит в том, что значимость индекса потребительских цен для оценивания инфляционных процессов в России необоснованно завышена. Экономика находится сейчас в таком состоянии, когда потребительский рынок и изменения цен на нем играют не самую важную роль в экономическом развитии страны. При этом экономический рост определяется не столько внутренним спросом, сколько объемами экспорта, прежде всего, нефти, нефтепродуктов, некоторых металлов [6, с.10-18].

Динамика же потребительских цен внутри страны практически совершенно не связана с динамикой цен – как мировых, так и внутрироссийских – на эти виды полезных ископаемых. Поэтому когда в параметры федерального бюджета на 2006 г. закладывается инфляция в пределах 7-8,5%, это в очередной раз приводит к искажению бюджетных показателей – они должны «дефлятироваться», то есть переводиться в сопоставимые цены, не посредством индекса потребительских цен, а иных

статистических индексов. Так что если правительство ставит задачу сдерживания темпов инфляции, оно должно помнить: замедление роста потребительских цен совсем не обязательно приводит к снижению инфляции в экономике в целом и ее секторах порознь – в промышленности, сельском хозяйстве, других отраслях [7, с.5-8].

Согласно статистике, в 2007 году инфляция в стране вопреки пессимистичным прогнозам экспертов не превысила 12% и составила «всего» 11,9% – против 9% за 2006 год. Итоговые цифры могли быть значительно больше, однако столкнувшись с резким скачком цен осенью, правительство приняло ряд мер для их обуздания. В частности, договорилось с производителями и продавцами социально значимых продуктов питания о замораживании цен до февраля 2008 года.

Россия – страна, которая отличается от развитых и развивающихся стран высоким уровнем инфляции. В таблице 1 представлены показатели инфляции в России за 2003-2008 гг. [2, с.34].

Данные таблицы свидетельствуют о том, что высокие показатели инфляции наблюдались в первые месяцы наступившего года (февраль, март). Затем идет постепенное снижение уровня инфляции. Самый низкий уровень инфляции наблюдались в августе 2003 и 2005 гг. самый высокий показатель мы наблюдаем в январе 2005 года и декабре 2008 – он составил 2,6% .

Что касается годового уровня инфляции, то можно заметить, что, начиная с 2004 года уровень инфляции начинает снижаться вплоть до 2007 года. Начиная с августа 2008 года, уровень инфляции стал стремительно возрастать, что, в свою очередь, стало последствием развивающегося глобально экономического кризиса (рисунок 2) [2, с.35].

Таблица 1

Показатели инфляции в России за 2003-2008 гг.

Год	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Месяц	%	%	%	%	%	%
Январь	2,4	1,8	2,6	2,4	1,7	2,3
Февраль	1,6	1	1,2	1,7	1,1	1,2
Март	1,1	0,8	1,3	0,8	0,6	1,2
Апрель	1	1	1,1	0,4	0,6	1,4
Май	0,8	0,7	0,8	0,5	0,6	-
Июнь	0,8	0,8	0,6	0,3	0,6	-
Июль	0,7	0,9	0,5	0,7	1	-
Август	-0,4	0,4	-0,1	0,2	0,1	-
Сентябрь	0,3	0,4	0,3	0,1	0,8	-
Октябрь	1	1,1	0,6	0,3	1,6	-
Ноябрь	1	1,1	0,7	0,6	1,2	2,2
Декабрь	1,1	1,1	0,8	0,8	1,1	2,6
Годовой уровень инфляции	12	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3

Сопоставление изменения цен на разные товары в России и в ряде зарубежных стран в открытой фазе (август 2008г.) мирового финансового кризиса показывает, что темп роста потребительских цен в России был одним из самых высоких в мире.

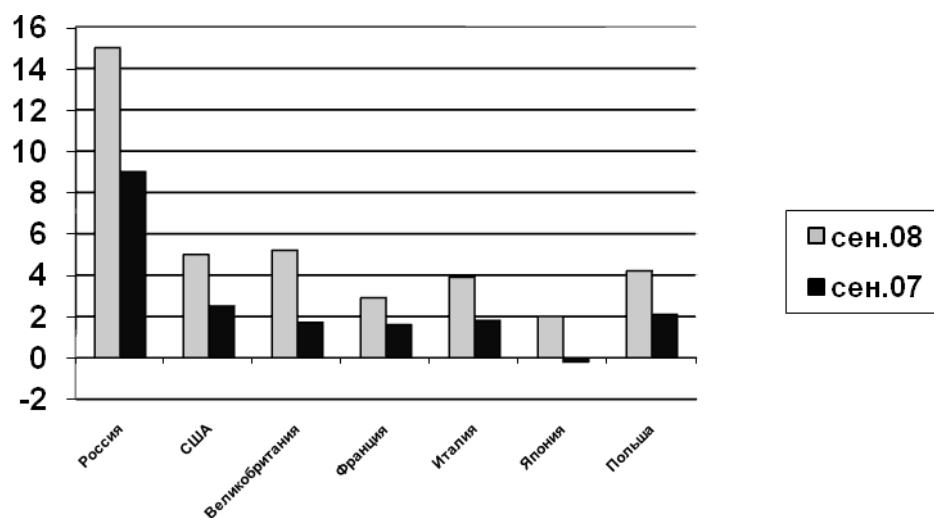


Рис. 2 Соотношение показателей инфляции за 2007 и 2008 года

Факторы роста уровня инфляции в России в 2008 году представлены в таблице 2 [5, с. 12].

Финансовый кризис привел к повышению цен на продовольственные товары. Изменение цен на основные продовольственные товары в августе - ноябре 2008г., Россия и страны ЕС – 27 (в %) показаны на рисунке 3 [2, с.35].

Анализ рисунка 3 показывает, что по сравнению с августом цены на продовольственные товары в ноябре увеличились в России на 3,8%, в среднем по странам ЕС – на 0,7%. Для семи из восьми анализируемых групп продовольственных товаров темп роста потребительских цен в России превышал соответствующий показатель стран ЕС.

Таблица 2

Факторы роста уровня инфляции в России в 2008 году

№ п/п	Факторы инфляции	Уровень инфляционных процессов	Результат инфляционных процессов
1	Рост тарифов на услуги ЖКХ и естественных монополий	Тарифы на коммунальные услуги в среднем по стране выросли в 2008 г. на 20%. Цены на газ поднялись с 1 января 2008 г. в среднем по стране на 25%. Проезд на железнодорожном транспорте подорожал в пригородных поездах - на 13%, в скоростных поездах дальнего следования в купейных вагонах и СВ - на 19%. Рост тарифов на услуги ЖКХ только в январе 2008 г. составил 1,2 - 1,3 процентных пункта	Рост тарифов на услуги ЖКХ и естественных монополий закрепляет ту динамику роста цен, которая сложилась осенью 2007 г.
2	Рост мировых цен на сельскохозяйственную продукцию	В странах ЕС совокупная государственная поддержка сельхозпроизводителей до реформы находилась на уровне 30% стоимости условно-товарной продукции агропромышленного комплекса. Мировая цена нефти достигла 100 долл. США за баррель. Производство биотоплива в европейских условиях становится рентабельным уже при цене нефти не ниже 60 - 70 долл. за баррель	Это будет оказывать влияние и на рост внутренних цен на продовольствие в России. В структуре потребительских расходов россиян траты на продовольствие занимают первое место (около 30% суммы всех потребительских расходов)
3	Неэффективность государственной антиинфляционной политики	Во второй половине октября 2007 г. владельцами крупных торговых сетей подписано соглашение о замораживании цен на некоторые виды хлеба, молока, кефира низкой жирности, подсолнечного масла, куриных яиц	Эффект от него оказался противоположным. В ноябре инфляция по группе продовольственных товаров составила почти 2%
4	Политические факторы (выборы)	Выборы в России по-прежнему вносят свой вклад в формирование «психологии временщика» замораживание цен по предвыборным соображениям	Выборы пройдут, «заморозка» закончится и цены берут свое
5	Значительные дополнительные бюджетные расходы	В самом конце 2007 г. начало реализовываться решение о направлении в институты развития 640 млрд руб. Ускоренными темпами индексируется заработная плата бюджетников и военнослужащих (с 1 января 2008 г. она была увеличена не на 7%, а на 14%)	Бюджетные вливания вносят свой вклад в инфляцию
6	Дополнительные инфляционные факторы	В соответствии с новыми законодательными нормами сокращается телевизионное время на рекламу в прайм-тайм	Рекламное время подорожает за счет потребителей, т.е. цены на непродовольственные товары, будут расти
		С 1 января 2008 г. в России введен третий экологический класс для автомобилей, соответствующий европейскому стандарту Евро-3.	Подорожают отечественные автомобили, а запрет импорта в Россию авто, не соответствующих Евро-3, приведет к тому, что бывшие в употреблении иномарки тоже подорожают Потребуется также дополнительная реконструкция отечественных НПЗ, что отразится на цене топлива
		Повышаются штрафы за нарушение правил дорожного движения	

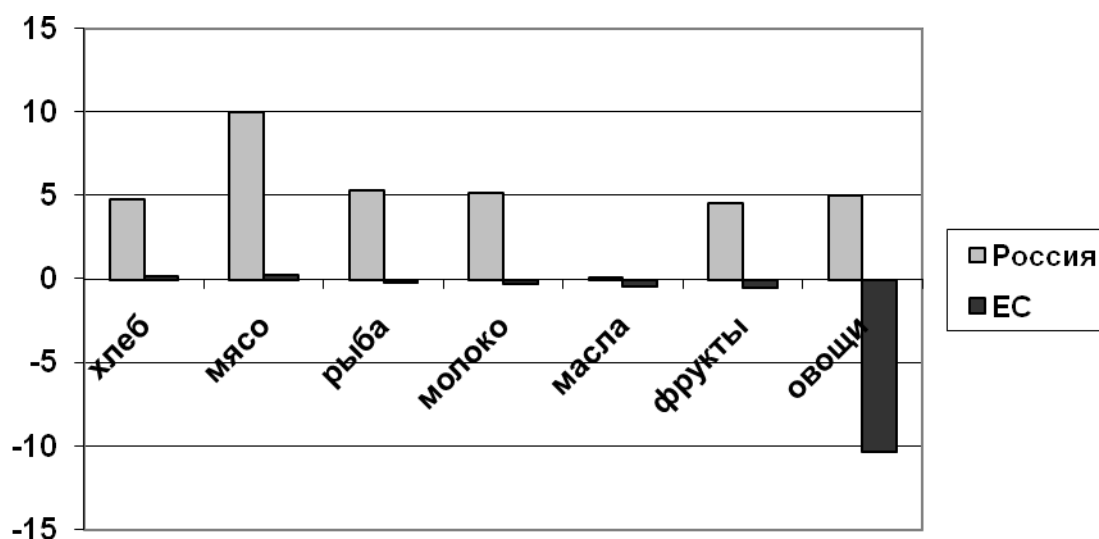


Рис. 3 Изменение цен на основные продовольственные товары в августе – ноябре 2008г., Россия и страны ЕС -27 (в %)

Противоположная ситуация наблюдается только применительно к ценам на овощи, что можно объяснить более выраженными сезонными колебаниями цен на этот товар в России по сравнению со странами ЕС. Три выделенные группы товаров демонстрируют динамику цен, которая свидетельствует об их жесткости в сторону понижения: мясо и мясопродукты; рыба и морепродукты; молочные изделия, сыры и яйца. В странах ЕС темпы роста цен на них соответствовали или были ниже индекса потребительских цен на продовольственные товары. В России цены на эти товары в ноябре выросли по сравнению с августом соответственно на 8,1%, 6,2% и 6,4%, хотя индекс потребительских цен на продовольственные товары были значительно ниже [10].

За прошлый год в России наблюдались самые низкие темпы снижения цен для конечных покупателей: ни на один из продуктов они не достигли 10%. Результаты сопоставлений вновь показывают, что российские цены либо снижались меньшими темпами, чем мировые, либо даже росли в тот период, когда последние снижались. Основные показатели развития топ – 10 стран мира в 2008г. показаны в таблице 3.

По данным таблицы 3 видно, что в России по сравнению с другими странами самый высокий уровень инфляции, что в свою очередь влияет на уровень безработицы равный 6,2% и снижение инвестиций. К примеру, в США – стране, являющейся виновником мирового финансового кризиса, уровень инфляции составляет лишь 4,2% и уровень безработицы 5,7% [10].

Инфляция в России в 2008 году составила 13,3%, что намного выше 10%, которые прогнозировали власти в начале 2007 года. Потребительская корзина подорожала на 17,5%. Главные причины – дорогое сырье, рост тарифов, а также падение курса рубля.

Таблица 3

Основные показатели развития топ-10 стран мира в 2008 г.

Страна	Уровень инфляции, %	Уровень безработицы, %	Уровень инвестиций	Уровень госдолга к ВВП, %	Доля экспорта в ВВП, %	Сальдо текущего счета платежного баланса, млрд долл.	Соотношение между ЗВР и ВВП, %	ЗВР, млрд долл
1 США	4,2	5,7	14,6	66,6	9,44	-813,00	0,48	70,57
2 Китай	6,0	4,0	40,2	15,7	18,78	309,00	26,06	2033,0
3 Япония	1,8	4,2	22,5	170,4	17,31	80,60	21,26	954,1
4 Индия	7,8	6,8	34,6	59,0	5,29	-111,80	8,26	274,2
5 Германия	2,8	7,9	18,9	62,6	53,44	328,00	4,76	136,2
6 Великобритания	3,8	5,5	16,7	47,2	20,55	-117,00	2,51	57,3
7 Россия	13,9	6,2	24,7	6,8	21,39	174,00	19,57	435,4
8 Франция	3,4	7,5	21,3	64,4	30,03	-88,70	5,52	115,2
9 Бразилия	5,8	8,0	18,6	40,7	9,85	24,00	9,72	197,4
10 Италия	3,6	6,8	20,5	103,7	31,43	-0,70	5,77	104,0

Принятие антикризисных мер стало главной задачей Правительства РФ. По словам первого вице-преьера России Игоря Шувалова, ежедневно в Правительстве РФ обсуждаются вопросы, касающиеся мирового экономического кризиса, что позволяет оперативно реагировать на его неожиданности и принимать соответствующие антикризисные меры [1, с.11].

Антикризисные меры Правительства РФ в поддержку социальной сферы ощутили, в первую очередь, безработные граждане, пособие которым значительно повысилось и составило до пяти тысяч рублей. Также государство тщательно следит за тем, чтобы в банковской сфере не происходило необоснованного повышения ставок по кредитам.

Относительно прогнозов дальнейшего развития финансового кризиса в России Игорь Шувалов оптимистично заявляет, что все социальные обязательства, заложенные в федеральном бюджете, будут выполняться полностью за счет резервов РФ.

В ближайшее время, по требованию Владимира Путина, Министерством финансов планируется внести некоторые изменения в федеральный бюджет, так как цены на нефть понижаются.

Пока же на сегодняшний день большинство россиян не почувствовали реальных сдвигов в экономике и обществе в целом от антикризисных мер, принимаемых Правительством РФ [12].

В России инфляция – не только монетарное явление. Ее специфика в первую очередь определяется условиями, в которых протекает процесс воспроизводства. Унаследованная от советской экономики ресурсо- и транспортная структура производственного сектора, ориентированная на дешевые энергетические ресурсы, высокая степень монополизации экономики, технологическая и инфраструктурная негибкость в условиях либерализации цен и открытия экономики в 90-е годы стали основными инфляционными факторами [11]. Возникшие и сохраняющиеся по сей день ценовые диспропорции между отраслями энергосырьевого и остальных секторов экономики, а также низкая эффективность использования дорожающих ресурсов обуславливают значительный инфляционный потенциал российской экономики [7, с.18-19].

Таким образом, стратегической задачей, стоящей перед Россией и её правительством в настоящее время в нынешней кризисной ситуации, – создание условий для осуществления коренных структурных реформ, позволяющих ослабить зависимость социально-экономического развития страны от мировой конъюнктуры на топливно-сырьевые ресурсы и продукты низкой степени переработки. Решить её можно, уменьшив зависимость российской экономики от динамики наиболее развитых стран мира.

В этих целях необходимо продвижение по следующим ключевым направлениям:

- формирование механизмов стимулирования внутреннего спроса и повышения его роли в обеспечении динамичного развития российской экономики;
- проведение глубоких институциональных реформ в экономической и политической областях;
- последовательная диверсификация экономики;
- модернизация образования, которая может получить дополнительный импульс, реагируя на вызовы кризиса.

Литература

1. Глазьев С. Перспективы социально-экономического развития России // Экономист. 2009. № 1. С.3.
2. Нешитой А. Социально-экономические итоги 2000-2008 гг. // Экономист. 2009. № 2. С. 29-42.
3. Петров. В. Инфляция в России: нынешняя ситуация и пути контроля // Общество и экономика. 2008. №6. С.72.
4. Ратновский. Л. Потери от инфляции в России // Вопросы экономики. 2002. №6. С.49 – 60.
5. Рощина Л.С. Год неопределенности (прогноз развития экономики России на 2009 год) // Вопросы экономики. 2009. №3. С. 12-34.
6. Синюрин. А. Точен ли аршин для измерения инфляции в экономике? // Промышленные ведомости. 2006. №3.
7. Сухарев О. Мировой финансовый кризис и способность экономики к развитию // Вопросы экономики. 2008. №12. С. 16-22.
8. URL: <http://www.kommersant.ru> – бизнес-портал
9. URL: <http://www.politjournal>
10. URL: <http://www.gks.ru>
11. URL: [http //www.icss.ru](http://www.icss.ru)
12. URL: [http //www.panacea.spb.ru](http://www.panacea.spb.ru)

СЕКЦИЯ 9. ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ И ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

РОЛЬ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Бочарова И.О.

Пензенский государственный университет

В данной статье образование рассматривается как фактор развития человеческого потенциала, отмечается его важность в сегодняшнем определении экономического благосостояния страны.

Развитие современной экономики определяется не простым ростом объемов производства, а той его составляющей, которая происходит за счет различного рода инновационных, качественных сдвигов в хозяйстве. Между тем основная часть инновационных сдвигов генерируется в процессах деятельности людей. Введение человеческого потенциала в систему экономических понятий - это не просто дополнение ее еще одним разделом. Оно предусматривает радикальное изменение логики, структуры и содержания всех основных составляющих экономической науки. Человеческий потенциал - не просто источник экономических возможностей, но и жесткий экзаменатор дееспособности экономики [8].

Концепция развития человеческого потенциала исходит из взглядов выдающегося ученого Махбубуль-Хака, инициировавшего подготовку мировых докладов о развитии человека в рамках Программы Развития ООН, начиная с 1990 года. Им была обозначена главная идея: смысл и цели общественного развития состоят в расширении возможностей каждого человека реализовать свои потенции и устремления, вести здоровую, полноценную, творческую жизнь. При таком подходе человек рассматривается не только как фактор социального развития, но и как главный субъект, пользующийся его результатами. Под развитием человека понимается расширение спектра и возможностей интеллектуального, социального, экономического и политического выбора, доступных каждому члену общества.

В качестве исторических истоков концепции человеческого потенциала можно назвать взгляды А. Смита, считавшего человека частью общественного богатства и целью общественного производства [1]. В том же русле мыслил А. Маршалл, связывая напрямую накопление богатства с развитием человека: «Производство богатства - это лишь средство поддержания жизни человека, удовлетворения его потребностей и развития его сил - физических, умственных и нравственных. Но сам человек - главное средство производства этого богатства, он же служит конечной целью богатства» [5].

Важный вклад в концепцию человеческого развития внесла идея «человеческого капитала», возникшая в контексте экономической мысли. У её истоков стоял в 50 - 60 гг. XX века американский ученый Т.Шульц [1]. Большую роль Т.Шульц отводит повышению уровня образования женщин и высшему образованию молодежи. «Тремя главными функциями высшего образования» он называет «обнаружение таланта, обучение и научную работу». «Молодежь могла бы применить свои знания в наиболее важных областях здравоохранения, воспитания и обучения подрастающего поколения, в науке для улучшения благосостояния и экономического процветания новых наций третьего мира» [9]. Под человеческим капиталом он понимал совокупность знаний, компетенции, квалификаций, выполняющих важнейшую роль в качестве средства производства. Это дало возможность просчитывать экономическую роль образования, науки, здравоохранения и рассматривать эти сферы как источник экономического роста. Позднее, в связи с вопросами международного экономического сотрудничества, обозначилось новое направление - «развитие человеческих ресурсов», предполагавшее максимизацию человеческого потенциала и его эффективное использование в целях экономического и социального развития.

Концепция «развития человеческих ресурсов» включает в себя демографические проблемы, проблемы занятости, здравоохранения, питания, жилья, урбанизации, окружающей среды, образования, подготовки кадров. В рамках этой теории сложилось представление, что вложения в человеческий капитал оказываются экономически эффективными. Например, в США доля расходов на образование в ВВП за последнюю треть XX века почти удвоилась. По своим абсолютным размерам она превышает расходы на оборону; 55% молодежи в возрасте от 17 до 23 лет (в Японии до 60%) получают высшее образование, что является важнейшим фактором будущего экономического процветания этих стран в XXI веке. Особая роль в формировании концепции человеческого потенциала принадлежит лауреату Нобелевской премии по экономике (1998г.) Амаранты Сену. Он трактует развитие человека как расширение его возможностей, а не возрастание только материального или экономического благосостояния. Сен А. считает, что цель общественного развития - не в беспредельном увеличении производства, а в создании возможностей для расширения выбора людьми: выбора совершать больше дел, жить долго, спастись от болезней, которых можно избежать, иметь доступ к знаниям. Его позиция: возможность и выбор тесно связаны не только между собой, но и со свободой - как негативной (свободой от голода), так и позитивной (свободой осуществлять свои жизненные устремления). Амаранты Сен прямо заявляет, что, в конечном счете, развитие человека - это вопрос свободы. Исходя из подобной трактовки, развитие человеческого потенциала невозможно вне демократической, с приоритетом индивидуальных ценностей, общественной системы [1].

Под термином «человеческий потенциал» понимаются качества людей, принципиально влияющие на результаты активности, в которую они вовлечены. В формировании интеллектуального потенциала общества одним из ключевых моментов является наука. Но будет правильнее подчеркнуть, что ключевым моментом в развитии интеллектуального потенциала общества является развитие науки и образования. Наполеон говорил: «Гибель армии - это беда, гибель императора - это двойная беда, а гибель интеллекта нации - это катастрофа». Человеческий потенциал оценивается с помощью индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП). Критериями оценки человеческого потенциала являются количество высших учебных заведений, количество учёных (например, можно отметить, что в Париже с 1841 по 1850, и в Большом Нью-Йорке с 1901 по 1941 была высокая частота рождения Нобелевских лауреатов), участие школьников и студентов в олимпиадах по разным предметам [6].

Именно знания и образование в решающей степени определяют сегодня экономический потенциал страны, ее положение в мировом разделении труда и международной торговле. Об отраслях, производящих знание для непосредственных нужд экономики и производства (прикладная наука и образование), уже давно принято говорить как об «индустрии знаний», а с недавних пор образование рассматривают как отрасль экономики (в США она занимает 5-е место среди других областей; в 1998 году образовательная «отрасль» принесла доход в 265 млрд. долларов и обеспечила работой 4 млн. человек).

Получаемые знания помогают раскрытию сущности человеческой жизни в социуме, так как миропонимание, мировоззрение, определение места и роли личности в обществе, усвоение гуманитарных основ общения, норм морали и нравственности, социокультурное развитие индивида делают человека частью общества. Профессиональная подготовка человека в образовательной системе закладывает прочную базу профессиональной деятельности, в наибольшей степени реализующую личностные способности, его трудовой потенциал. Именно поэтому в теории человеческого капитала уровень

образования населения рассматривается как главная составляющая его ценности, а образование единодушно признается в качестве постоянной составляющей трудовой деятельности. Кроме того, современные исследования доказывают устойчивую связь образования человека и продолжительности его жизни, а, следовательно, знание как результат образования важно для долголетия и имеет социобиологическое значение. Образование по своей сути является инновационной сферой, поскольку основывается на постоянном использовании новых знаний, продуцируемых научными учреждениями и вузами. Кадры образовательной системы - важнейшая часть интеллектуального потенциала страны, которая, в отличие от научных работников, выполняет такую социальную функцию, как воспитание обучающихся, а также тиражирование уже известных теоретических положений, концепций, выводов.

Анализируя динамику статистических данных, характеризующих занятость и безработицу, следует отметить, что уровень экономической активности населения, то есть склонность к предложению труда, повышается пропорционально уровня образования, достигая максимума среди лиц с высшим профессиональным образованием. Среди трудоустроенных — все больше лиц, имеющих высшее образование, в то же время рынок труда реагирует на увеличение лиц с высшим образованием. Это отражается в росте доли безработных с высшим образованием: 47,5% в первом полугодии 2008 г. по сравнению с 22,8% в 2005 г.

Профессиональная подготовка является важнейшей формой самореализации личности на рынке труда, в сфере трудовых отношений. На предприятиях нужны знающие, умелые кадры, поскольку новые технологии требуют больших способностей.

Высшее учебное заведение можно представить как своего рода предприятие, а образовательный процесс - как своего рода производственный процесс, который длится определенное время и завершается выпуском уникальной социально-экономической продукции - специалистов для разных сфер общественной жизни. Причем полученное образование можно рассматривать в качестве средства производства, с помощью которого его обладатель в последующем обеспечит себе достойный уровень существования. С известной долей условности можно сказать, что рассуждая об экономике образования и образовании как экономической субстанции, о студенте можно говорить как о продукции, находящейся в стадии производства, а о выпускнике - как о конечном продукте. Ценность (полезность, необходимость) образования как блага признавалась вначале церковью, а потом и государством, которые даровали это благо избранным, оплачивая их обучение и воспитание ради достижения своих далеко не бескорыстных целей. Профессиональное образование в России ввел Петр I, создававший его важность для развития страны. Именно при нем образование стало оплачиваться государством, то есть стало, по нынешним понятиям, «общественным благом». Однако поначалу общество не видело в нем смысла, выгоды, оно не имело ценности. Потом, когда образование стало одним из основных условий получения должностей на государственной службе, пришло и понимание важности образования, оно стало восприниматься именно как благо. Но, как известно, это благо распространялось на малую часть общества, в основном на богатых и знатных.

Бесспорным и громадным достижением социализма было то, что он превратил образование в общественное благо для всех. Государство с первых лет советской власти расходовало на нужды образования огромные средства, благодаря чему добилось выдающихся результатов в индустриализации, развитии вооружений, освоении космоса и т. п. Граждане СССР, как само собой разумеющимся, десятилетиями пользовались этим общественным благом. Инженеров и других специалистов становилось все больше, а ценность образования между тем в глазах молодежи падала: зачем получать профессиональное, тем более высшее образование, если рабочий зарабатывает больше инженера и научного сотрудника? Многие пользовались образованием по инерции, из соображений престижности. Государство же продолжало поддерживать масштабы образования, прежде всего из идеологических соображений [2].

На фоне серьёзного прогресса в человеческом развитии во многих странах ситуация в России выглядит неблагоприятной. В развитых странах две трети национального богатства создаётся за счет интеллектуального труда. В мире идёт борьба за обладание интеллектуальными ресурсами. Уровень квалификации населения России выше Японского в 1,5 раза, но ВВП России меньше ВВП Японии в 3,9 раза (на 2008 г.), что говорит о плохом использовании интеллектуального потенциала России [3]. Причинами этого является сырьевая ориентация экономики, юридические ограничения труда учёных и преподавателей, снижение престижа интеллектуальной деятельности [4]. Решение проблем человеческого развития в стране зависит от решения задач - предотвращение дальнейшей деградации научной и социальной инфраструктуры, переориентация бюджетной политики на социально-гуманитарные цели и нужды науки, действительно приоритетное финансирование науки, образования. Человек должен стать главным приоритетом развития страны и главным фактором этого развития [7].

Литература

1. Верякина В. Динамика развития человеческого потенциала и приоритеты высшего образования, Высшее образование в России. 2005. №2
2. Ильинский И.М. Об экономической природе современного отечественного образования.
3. Колин К.К. Интеллектуальные ресурсы человека в информационном обществе. Труд и социальные отношения. 2008. № 9
4. Колин К.К. Человек в информационном обществе: новые задачи образования, науки и культуры. Открытое образование. 2007. № 5
5. Маршалл А. Principles of Economics. - L., 1983.
6. Морозова Н.Н. Роль образования в развитии человеческого потенциала // Подготовка научных кадров высшей квалификации в условиях инновационного развития экономики. Региональные, межрегиональные и международные аспекты [под ред. И.В. Войтова] - Минск: ГУ «БелИСА». 2007.
7. Роль государства в экономическом росте и социально-экономических реформах // Доклад о развитии человеческого потенциала в России [под ред. С.Н. Бобылева]. М.: Весь Мир. 2003
8. Черных В.В. Инвестиции в человеческий потенциал // <http://www.cs-alternativa.ru/text/2309/3>
9. Шульц Т. Вложения в человеческий капитал: роль образования и научных исследований. 1971.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Зеленков С.М. Южный Федеральный Университет

В статье рассматриваются вопросы организации сбережений домашних хозяйств, анализируются сберегательные стратегии населения, оцениваются достоинства и недостатки различных форм сберегательных инструментов.

Трансформационные процессы, происходящие в российской экономике в настоящее время, не могли не затронуть особый сектор экономической системы, которым являются домашние хозяйства. Взгляд на роль домашнего хозяйства как особого субъекта экономики претерпел за последние десятилетия существенные изменения. Домашнее хозяйство, финансовое благополучие которого является основным индикатором уровня развития и эффективности функционирования экономической системы, стало рассматриваться в качестве особого типа хозяйства, оказывающего влияние на все экономические процессы. В рыночной экономике домашнее хозяйство, во-первых, является собственником факторов производства (труд, земля, капитал), во-вторых, генерирует спрос и выступает потребителем товаров и услуг, производимых фирмами, в-третьих, сберегает часть совокупного дохода, приобретая реальные и финансовые активы.

Рациональное ведение домашнего хозяйства, обеспечение непрерывности его развития невозможно без создания сбережений. В экономической литературе сбережения домашних хозяйств рассматриваются как объем накопленных денежных средств на определенный момент времени. При этом сбережения представляют собой разницу между располагаемым доходом домашнего хозяйства и расходами на потребление. Форма организации сбережений определяется целью, которую преследуют домашние хозяйства в процессе создания сбережений. Наиболее общий подход к группировке сбережений домашних хозяйств позволяет выделить следующие формы сбережений: 1) неорганизованные (денежные средства в рублях и иностранной валюте на руках у населения); 2) организованные, являющиеся источником инвестиций в экономику, т.е. мобилизованные кредитно-финансовыми институтами; 3) квазисбережения, т.е. сбережения, вкладываемые в приобретение материальных активов: драгоценных камней и металлов, антиквариата.

Общая величина сбережений домашних хозяйств, их размер, структура, соотношение организованных и неорганизованных сбережений, определяется внутренними и внешними факторами [1]. Внутренние факторы напрямую связаны с потребительской стратегией поведения домашнего хозяйства. К числу важнейших внешних факторов относятся степень доверия населения к кредитно-финансовым институтам страны и размер доходности финансовых инструментов. Следует отметить, что склонность домашних хозяйств создавать сбережения зависит не только от уровня дохода и материальных возможностей, но также от психологических и социокультурных особенностей домашнего хозяйства, его демографических характеристик, опыта финансового поведения, существующих в обществе норм и ценностей финансовой культуры, наконец, от конкретной экономической и политической ситуации.

В теории экономической мысли могут быть выделены несколько этапов эволюции взглядов на экономическую сущность сбережений. В первой трети XX века доминирующей являлась теория сбережений, которая рассматривала накопления как функцию от ставки процента. В 30-е – 40-е годы XX века ей на смену приходит теория абсолютного дохода, в которой сбережения домохозяйств поставлены в зависимость от текущего располагаемого дохода семьи. Согласно теории Дж. Кейнса домашнее хозяйство распределяет свой доход между потреблением и сбережением с целью максимизации полезности. В 50-е – 70-е годы неоклассические теории сбережений межвременного выбора стали рассматривать домохозяйство в качестве оптимизатора, выравнивающего предельную полезность своих расходов во времени, распределяя ресурсы между текущим и будущим потреблением [2].

Выбор домашним хозяйством конкретной формы сберегательного инструмента обусловлен целым набором различных факторов, таких как: доступность сберегательного инструмента, наличие определенного финансового опыта, представления относительно выгодности и надежности финансового инструмента, знание механизмов функционирования финансовых рынков, и др. Весь спектр предлагаемых домашним хозяйствам сберегательных инструментов может быть классифицирован по трем ключевым признакам: 1) доходность, 2) ликвидность, 3) надежность.

К числу сберегательных инструментов, существующим в настоящее время на российском финансовом рынке, относятся: 1) наличная иностранная валюта; 2) вклады в российской и иностранной валюте в коммерческих банках; 3) государственные и корпоративные ценные бумаги (акции, облигации); 4) паевые инвестиционные фонды; 5) общие фонды банковского управления; 6) драгоценные металлы и камни; 7) недвижимость, антиквариат.

Однако в современной России объем неорганизованных сбережений значительно превышает размеры организованных сбережений населения. Так, исследование, проведенное «Агентством по страхованию вкладов» совместно с ОАО «Всероссийский центр изучения общественного мнения», показало, что треть домашних хозяйств помещают накопления на счета в банках, более половины предпочитают хранить сбережения дома в российских рублях, 7% в иностранной валюте, и только 2% размещают сбережения на фондовом рынке и в драгметаллах [3].

В РФ наиболее распространенной формой сберегательного инструмента является банковский вклад. Безусловно, после принятия ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» ключевым преимуществом банковского депозита стала надежность. Однако следует отметить, что не только конкретный банк, выбранный домашним хозяйством, подвергается риску неплатежеспособности и банкротства, но и вся банковская система в целом. Определенным показателем надежности банка является рейтинг, присвоенный независимыми рейтинговыми агентствами.

В зависимости от установленного договором порядка возврата вкладов (депозитов) они подразделяются на вклады до востребования и срочные. Безусловно, наибольшей ликвидностью обладают вклады «до востребования», но доходность по таким вкладам в большинстве случаев не превышает 1%. В докризисный период наблюдалось постоянное увеличение сбережений домашних хозяйств, направленных в банковский сектор. Но сохраняющиеся в РФ высокие темпы инфляции 11% - 12% при ставках по депозитам 9%-10% обесценивают привлекательность данного сберегательного инструмента и заставляют домашние хозяйства искать альтернативные инструменты сбережения денежных средств.

Развитие рынка ценных бумаг предоставляет населению новые возможности получения дополнительного дохода от сбережений. На российском рынке ценных бумаг обращаются как государственные, так и корпоративные ценные бумаги. Государственные ценные бумаги представлены федеральными государственными ценными бумагами, государственными ценными бумагами субъектов РФ и муниципальными ценными бумагами.

По степени надежности и ликвидности корпоративные ценные бумаги подразделяются на три группы: 1) ценные бумаги компаний первого эшелона, или «голубые фишки», - "Газпром", "Лукойл", "Сургутнефтегаз", "Роснефть", "Сбербанк России", "ГМК

"Норильский никель", "ВТБ"; 2) ценные бумаги компаний второго эшелона - "Уралсвязьинформ", "Иркутскэнерго", "Аэрофлот", "Северо-Западный Телеком", "АВТОВАЗ", "КАМАЗ"; 3) ценные бумаги компаний третьего эшелона. На российском фондовом рынке основной объем операций проводится с двумя видами государственных и корпоративных ценных бумаг: акциями и облигациями. Эксперты отмечают, что доходность инвестиций в акции потенциально выше, чем в долговые ценные бумаги, но и риск подобных инвестиций больше, по сравнению с вложениями в облигации. Доход по акциям можно получить как за счет выплачиваемых владельцу дивидендов, так и за счет изменения стоимости ценной бумаги. Однако основной доход инвестора формируется за счет изменения цены бумаги. Так, курс обыкновенной акции Сбербанка РФ в марте 2009 года, достигнув своего минимума, составлял менее 15 рублей за одну акцию. В ноябре 2009 года – почти 70 рублей [4]. Инвестиции в облигации считаются наиболее надежным вложением средств на рынке ценных бумаг. В отличие от акций, стоимость облигаций не подвержена резким колебаниям. Держатель облигации рассчитывает на получение от своих инвестиций фиксированного дохода в форме выплаты процентов. Кроме того, во многих случаях облигации продаются по цене ниже номинала (с дисконтом), а погашаются они заемщиком по номиналу. Разница между ценой покупки и номинальной стоимостью также составляет доход инвестора. Облигации, также как и акции, в зависимости от уровня рисков и величины дохода делят на несколько эшелонов.

Использование государственных и корпоративных ценных бумаг в качестве сберегательного инструмента не получило должного развития в РФ. Согласно проведенным исследованиям лишь около 7% населения готово сберечь денежные средства путем инвестирования в государственные и корпоративные ценные бумаги [5]. Противоположная ситуация сложилась в странах с развитой рыночной экономикой: в США доля сбережений населения в форме ценных бумаг превышает 40% общего объема сбережений [6]. Трудности привлечения населения к операциям с ценными бумагами обусловлены целым рядом причин, ключевой из которых является низкий уровень благосостояния большей части домашних хозяйств. Другой важной причиной является отсутствие у населения теоретических и практических знаний о возможностях фондового рынка, который за прошедшие десять-пятнадцать лет превратился в четко структурированную институциональную систему, регулируемую нормами права, защищающими экономические интересы и права вкладчиков.

В последние годы в РФ более успешно развивается такой сберегательный инструмент, как коллективное инвестирование, представленный двумя формами: 1) паевые инвестиционные фонды (ПИФы); 2) общие фонды банковского управления (ОФБУ).

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) - это объединенные средства инвесторов, переданные в доверительное управление управляющей компании. Сам паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом - это так называемый "имущественный комплекс", а по сути, это инвестиционный портфель. Вкладывая денежные средства в паевой инвестиционный фонд, инвестор заключает с управляющей компанией договор доверительного управления и становится владельцем инвестиционных паев. Имущество, передаваемое в паевой фонд пайщиками, остается собственностью пайщиков, а управляющая компания осуществляет доверительное управление паевым инвестиционным фондом, совершая сделки с этим имуществом.

Паевые инвестиционные фонды бывают трех типов: открытыми, интервальными и закрытыми. В открытом фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай в любой рабочий день. В интервальном фонде инвестор имеет возможность купить или продать свой пай только в определенные сроки - в так называемые "периоды открытия интервала". Закрытые ПИФы создаются под какой-то проект, и продать свои паи можно только после завершения этого проекта. В зависимости от объектов инвестирования паевой фонд может быть: а) фондом денежного рынка; б) фондом облигаций; в) фондом акций; г) фондом смешанных инвестиций; д) фондом фондов; е) фондом недвижимости (за исключением открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов); ж) индексным фондом; з) фондом особо рискованных (венчурных) инвестиций (за исключением открытых и интервальных паевых инвестиционных фондов). В настоящее время наиболее распространены и привлекательны для частных инвесторов открытые и интервальные паевые фонды акций, облигаций и смешанных инвестиций.

Фонды банковского управления, как и ПИФы, являются коллективной формой доверительного управления. Поэтому, инвестируя средства в ОФБУ, вкладчик, по сути, становится коллективным инвестором, которому в фонде принадлежит доля активов, соответствующая размеру инвестированного капитала. Вкладывая средства в ОФБУ, инвестор приобретает статус учредителя управления. Банк же выступает в качестве доверительного управляющего. Наличие банка в качестве управляющего – это серьезный аргумент для вкладчика в вопросе защиты инвестированного капитала: деятельность любого банка регулирует и строго контролирует Центральный банк России. Управление активами ОФБУ, а также взаимодействие между учредителем управления и доверительным управляющим происходят на основе договора присоединения к фонду. При присоединении к ОФБУ вкладчику выдается сертификат долевого участия, свидетельствующий о факте передачи имущества в виде денежных средств в ОФБУ, а также о размере доли учредителя управления.

Регулирование ОФБУ и ПИФов предполагает наличие у обоих четко определенной и доведенной до всех инвестиционной политики, выраженной в форме инвестиционной декларации, в соответствии с которой доверительный управляющий (управляющая компания) обязана вести инвестиционные операции с общим имуществом фонда. Требования к инвестиционной декларации ПИФов определяются требованиями регулирующего органа к составу и структуре активов фонда. Эти требования в настоящее время различны по типу фонда (закрытый, открытый, интервальный) и в зависимости от генеральной инвестиционной направленности фонда — категории фонда (денежного рынка, облигаций, акций и т. п.). В ОФБУ у доверительного управляющего есть право полностью самостоятельно формировать инвестиционную политику фонда. ОФБУ имеют неограниченные возможности по реализации инвестиционных стратегий с западными ценными бумагами, драгоценными металлами, что позволяет составить диверсифицированный портфель и регулировать инвестиционные риски.

В период до 2008 года наблюдался постоянный рост стоимости чистых активов ПИФов, так только за 2007 год стоимость чистых активов увеличилась вдвое и составила более 300 млрд. рублей, среднегодовая доходность составляла почти 30%. Однако мировой финансовый кризис существенно скорректировал эти показатели. Согласно информационному ресурсу Investfunds, за 2008 год из открытых фондов акций пайщики вывели порядка 4 млрд. рублей, из фонда облигаций - почти 5.5 млрд рублей и из смешанных - без малого 7 млрд. рублей. При этом только три фонда по итогам 2008 года показали положительный прирост стоимости пая, который был даже меньше средних ставок по депозитам [7].

В период финансово-экономического кризиса большинство домашних хозяйств при выборе инструментов сбережения денежных средств отдает предпочтение надежности сберегательного инструмента. В качестве одного из таких инструментов, обеспечивающих сохранность денежных средств от инфляции, обесценения активов и прочих факторов, порождаемых высокой волатильностью рынков, эксперты называют вложения в драгоценные металлы: инвестиционные монеты, обезличенные металлические счета, слитки из «физического металла». В течение 2009 года наибольшим спросом пользовались золотые инвестиционные монеты. Монеты из драгоценного металла обладают тем достоинством, что инвестор реально обладает физическим объемом металла, то есть не связан с риском банкротства кредитного учреждения, а, кроме того, в монетах заложен

потенциал роста их стоимости через механизм появления нумизматической ценности. Однако многие эксперты отмечают, что обезличенные металлические счета являются более доходным сберегательным инструментом, поскольку покупка обезличенного металла не сопровождается уплатой НДС.

Особенно интересным в инвестиционных целях драгметаллом называется золото ввиду настоящего и ожидаемого в дальнейшем роста цен на него. С 2006 года по 2009 год цена на золото увеличилась почти в три раза и составила около 1100 рублей за 1 грамм [8]. Некоторые финансовые аналитики прогнозируют возможное удвоение цены на золото уже в 2010 году.

Среди прочих возможных сберегательных инструментов домашним хозяйствам отмечаются вложения в недвижимость и антиквариат. Основным недостатком данного сберегательного инструмента можно назвать высокий порог вхождения на рынки недвижимости или антиквариата. В западных странах с развитой рыночной экономикой вложения в антиквариат являются одним из самых популярных альтернативных сберегательных инструментов. В РФ рынок антиквариата только начинает развиваться. Это связано в первую очередь с отсутствием эффективных механизмов оценки подлинности и рыночной стоимости объектов антиквариата, и как следствием риском мошенничества. Эксперты отмечают, что вложения в антиквариат являются достаточно долгосрочными и низколиквидными, однако, доходность по ним может превышать 100 % в год.

Проведенная общая оценка сберегательных инструментов с точки зрения доходности, ликвидности и надежности позволяет заключить, что в настоящее время единого универсального сберегательного инструмента, подходящего всем домохозяйствам, не существует. Каждое домохозяйство, основываясь на собственных знаниях, предпочтения и ожиданиях выбирает конкретный сберегательный инструмент. В условиях небольшого уровня организации сбережений государство должно взять на себя функции по созданию благоприятного инвестиционно-сберегательного климата в стране, а финансовые институты активизировать свою работу по привлечению сбережений домашних хозяйств.

Литература

1. Белозёров С.А. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы. // Финансы и кредит. – 2008. - №1(289). – с.30.
2. Батракова А.Г. Сбережения домашних хозяйств: сущность, группировки и роль в современной экономике. // Деньги и кредит. – 2006. - №11. – с.68.
3. Официальный сайт Государственной корпорации «Агентства по страхованию вкладов» <http://www.asv.org.ru>
4. Официальный сайт инвестиционной компании «Финам» <http://www.finam.ru>
5. Колесников А.А. Трансформация сбережений населения в инвестиции. // Финансы и кредит. – 2007. - №14(254). – с.64.
6. Плахова Л.В. Финансовое поведение населения в формировании инвестиций. // Финансы и кредит. – 2007. - №18(258). – с.34.
7. Официальный информационный ресурс информационного агентства Cbonds <http://www.investfunds.ru>
8. Официальный сайт центрального банка РФ <http://www.cbr.ru>

БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

Лелюхина Е.А.

Пензенский государственный университет

В данной работе раскрываются сущность, причины и последствия безработицы среди молодежи. Проведен анализ статистических данных, характеризующих занятость молодежи на современном этапе. На примере России рассмотрены направления государственной политики в решении проблем, связанных с безработицей и занятостью населения.

Современная безработица в России - специфическая и в определенной мере уникальное явление, порожденное переходной экономикой страны, в которой происходит процесс становления рыночных отношений. Вместе с тем феномен безработицы, независимо от того, о какой стране и о каком историческом периоде идет речь, имеет общие черты и закономерности, актуальные и для России.

Будущее любой страны находится в руках современных юношей и девушек. Молодежь – исключительно важный ресурс производительных сил общества, поскольку является не только энергичной и работоспособной, но и быстрообучаемой рабочей силой. В соответствии с методологией Росстата к молодежной категории населения относятся лица в возрасте от 16 до 29 лет - именно в это время основная ее часть приобретает устойчивый профессионально - трудовой статус в общественной и социальной сфере. Это солидная часть потенциальной рабочей силы, составляющая на 2009 год 35% экономически активного населения и 43% экономически неактивного населения.

Молодые люди – будущее страны, и от стартовых условий их деятельности зависит её последующее развитие. Молодежь является одной из особо уязвимых групп на рынке труда, особенно в нашей стране. В российских условиях, когда за последнее десятилетие происходит резкое снижение качества жизни, здоровья юношей и девушек, обеспечения занятости, усиление наркозависимости, рост преступности в молодежной среде, требуется кардинальная активизация государственной политики по отношению к поколению, самостоятельно вступающему в жизнь. Поэтому очень важна государственная поддержка и стимулирование потенциала молодежи.

Так же молодые люди зачастую не имеют активной позиции в поиске работы, а соответственно не используют многие из существующих возможностей нахождения работы. В немалой степени это связано с нежеланием попадать в некомфортные и жесткие ситуации рынка труда.

Серьезной проблемой молодежной занятости является несоответствие объемов и профилей подготовки специалистов потребностям рынка труда, что создает предпосылки роста безработицы среди выпускников учреждений профессионального образования. Это приводит к тому, что наиболее активная и образованная часть молодежи, окончивая учебное заведение, вынуждена получать статус безработного. Сегодня среди безработных, зарегистрированных в органах занятости, каждый третий – с высшим и средним профессиональным образованием. Немалый урон безработица наносит и жизненным интересам молодежи, не давая им реализовать свои созидательные потенциалы, приложить свои умения в той деятельности, в которой человек может наибольшим образом проявить себя и, что самое главное, резко ухудшая материальное положение семей безработных, способствуя росту заболеваемости и преступности, обостряя социальную напряженность в обществе.

Несмотря на актуальность перечисленных проблем, им уделяется мало внимания в научных исследованиях, средствах массовой информации, правительственных документах.

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. В современных условиях экономического хаоса, потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня, часто вплоть до полной нищеты, и наносит серьезную психологическую травму. Поэтому неудивительно, что проблема безработицы часто является предметом многочисленных дискуссий и исследований [2].

Молодежь до 18 лет (это в основном учащиеся средних школ и профессиональных училищ) не были вовлечены в трудовую деятельность. Однако теперь значительное снижение жизненного уровня большей части населения изменило жизненную позицию этой категории молодежи. Многие из них стремятся заработать деньги основным путем. Они вступают на рынок труда, пополняя ряды безработных.

Нынешняя ситуация с подростковой занятостью вызывает большую тревогу. Чаше всего - это самозанятость вроде мойки автомашин и торговли газетами или работа в «теневом» секторе экономики. Легальный рынок неквалифицированного детского труда крайне узок. «Макдональдс» и «Русское бистро», естественно, не могут предоставить возможности заработка всем желающим. Поэтому, если не решить проблему государственного контроля за занятостью этой молодежной группы, то возникнет опасность увеличения криминального потенциала общества.

Молодежь в возрасте 18-24 года - это студенты и молодые люди, завершающие или завершившие в основном профессиональную подготовку. Они являются самой уязвимой группой, вступающей на рынок труда, так как не имеют достаточного профессионального и социального опыта, и в силу этого менее конкурентоспособны.

В 25-29 лет молодые люди, в основном, уже делают профессиональный выбор, имеют определенную квалификацию, некоторый жизненный и профессиональный опыт. Они знают, чего хотят, чаще всего уже имеют собственную семью и предъявляют достаточно высокие требования к предлагаемой работе.

Статистика не отражает в полной мере ситуацию на рынке труда, и особенно в его молодежном сегменте. Молодежь реже регистрируется на бирже труда, чем люди в других возрастах. Статистика позволяет оценивать тенденции развития только официальной части открытого рынка труда и преимущественно в государственном секторе. Служба занятости охватывает лишь часть спроса на труд и предложений рабочей силы. В результате не учитывается все многообразие новых явлений в сфере занятости, связанных с особенностями российских рыночных отношений, и в частности скрытая безработица. Если принять во внимание спад производства, то ее можно считать равной 40%, около четверти, которой составляет работающая молодежь.

Для молодых людей скрытая безработица представляет не меньшую опасность, чем зарегистрированная, так как именно они рискуют в первую очередь оказаться за воротами предприятий. Кроме того, вынужденное безделье действует разлагающе на не сформировавшееся сознание. Понятно, что в подобной ситуации большинство молодых людей стремится к стабилизации своего трудового статуса, пытается различными способами избежать возможности потери заработка.

Безработица среди выпускников вузов будет расти в ближайшие годы - такой прогноз содержится в исследовании группы Centre for Cities, сообщает британская газета The Daily Telegraph. В России уже каждый третий безработный - моложе 25 лет. Общее сокращение государственных расходов приведет к тому, что выпускникам будет все тяжелее сделать первый шаг по карьерной лестнице, отмечает издание. «Госсектор не сможет поддержать уровень вакансий для выпускников вузов в течение следующего десятилетия. Это означает, что частные компании получат больше возможностей для преодоления этого провала», - заявил Дермот Финч (Dermot Finch), глава Centre for Cities [4].

«Этот прогноз выявляет ситуацию, когда банкиры мировых финансовых центров празднуют возвращение бонусов, перспективы для трудоустройства миллионов молодых людей и выпускников вузов продолжают оставаться безрадостными», - заявил британской газете генеральный секретарь Конгресса профсоюзных организаций (TUC) Брендан Барбер (Brendan Barber). По словам представителя профсоюзного объединения, необходимо продолжить инвестиции, чтобы восстановить рост и заставить экономику зарабатывать. «Резкое сокращение расходов вызовет вторую волну роста безработицы, и первыми эту волну встретят молодые специалисты и служащие из госсектора», - предупредил Брендан Барбер[4].

Количество вакансий для выпускников вузов сократилось в России в 5 раз. Даже у выпускников лучших бизнес-школ с работой не все ладится.

Российские темпы роста безработицы среди молодежи впечатляют, несмотря на то, что средний уровень нетрудоустроенных россиян в последнее время начал сокращаться. По данным Росстата, уровень безработицы среди населения в возрасте 20-24 года за август-сентябрь 2009 года вырос на 15,7% [6]. Фактически, каждый третий безработный в России моложе 25 лет — 29,1% от общего числа безработных.

«Резюме выпускников, получивших высшее образование в сфере менеджмента, составляют около трети от всех резюме молодых специалистов (30%), по 10% резюме молодых специалистов принадлежат выпускникам, получившим образование по финансово-экономической и инженерной специальностям», - рассказал BFM.ru Алексей Захаров, президент рекрутингового портала SuperJob.ru. Однако работодатели чаще всего хотят выпускников на вакансии торговых представителей, консультантов, мерчендайзеров, операторов call-центров. По сравнению с докризисным уровнем количество вакансий для молодых специалистов сократилось в 5 раз. Вопрос работы не по специальности особенно актуален для гуманитариев. Процент выпускников гуманитарных вузов, меняющих сферу деятельности, значительно вырос по сравнению с прошлым годом. У технических специалистов шансы трудоустроиться по профилю выше. Они востребованы на производствах, на которых проходит модернизация. Для них кризисная ситуация - шанс проявить себя и сделать успешную карьеру.

По данным компании HeadHunter очень высок процент работодателей, недовольных уровнем навыков выпускников вуза - 39%. «Почти 70% работодателей не довольны уровнем практических навыков, что вполне логично: у выпускников 2009 года опыт работы либо совсем незначительный, либо полностью отсутствует. Кроме того, работодатели отмечают низкий уровень самостоятельности, а половину опрошенных не устраивает уровень профессиональных знаний. Большая часть работодателей отмечает, что уровень подготовки выпускников 2009 года в целом ниже, чем выпускников 3-х летней и 10-тилетней давности. 84% работодателей считает, что выпускникам этого года необходимо дополнительное обучение», - говорится в исследовании HeadHunter [1].

По данным Минздравсоцразвития РФ официальная безработица в последние дни вновь стала расти. За первую неделю ноября число зарегистрированных безработных выросло на 0,1% и составило 2 млн. 14 тыс. человек. Осенью вновь появились проблемы на рынке труда.

Хотя, власти уверяют, что резких скачков безработицы уже не будет, и в целом ситуация находится под контролем. Независимые эксперты считают, что обвала занятости, как в конце прошлого года, уже не будет, но ситуация продолжает ухудшаться. Просто теперь это происходит медленно, а потому не так заметно.

Большинство незанятых предпочитают искать работу не через государственную биржу труда. Результаты опроса, проведенного авторитетным рекрутинговым порталом, показывают, что 70% желающих трудоустроиться не верят, что им сможет помочь служба занятости. Такое отношение подчас вызвано неудачным личным опытом, позитивен он лишь у 6% опрошенных. Большинство потерявших работу не идут на биржу труда и не регистрируются. Поэтому показатели общей, реальной безработицы и ее прирост всегда выше.

Официальная безработица выросла всего на 2 тыс. человек, но в действительности число тех, кто оказался на улице, в несколько раз больше. По данным Минздравсоцразвития РФ, за последнюю неделю общее число уволенных с октября прошлого года выросло на 8 тыс. человек, до 759,47 тыс. [5]. Ряды трудоустроенных пополнились на 2 тыс. и составили 207,93 тыс. человек. Независимые эксперты считают, что уволенных куда больше. Так, Федерация независимых профсоюзов России прогнозирует, что в ноябре работу потеряют более 110 тыс. человек, еще 300-400 тыс. человек уволят до конца 2010 года [2].

Власти обещают, что им удастся сдержать безработицу, несмотря на сезонные факторы. Но, по мнению экспертов, новые потрясения возможны, когда количество негативных явлений перейдет в качество. Принимаемые властями меры направлены на отсрочку всплеска безработицы. Но положение дел будет ухудшаться, и на то, чтобы отсрочить проблему, придется тратить все больше ресурсов, которые однажды закончатся.

Работа - та основа, на которой строится у подавляющего большинства молодежи её сегодняшнее материальное благосостояние. Что же представляют собой молодые россияне как работники, и насколько оправдано их привилегированное положение на рынке труда?

Прежде всего, следует подчеркнуть, что молодежь обладает заметно более высоким уровнем образования, чем старшее поколение. Готовность к смене характера деятельности, которая является фактором успешного трудоустройства в условиях структурной перестройки экономики, у молодежи очень высока. Только 51,2% молодежи работают по специальности, которую они получили в учебном заведении. Из остальных половина сменила специальность после опыта работы по своей основной профессии, а половина вообще никогда по ней не работала, сразу начав осваивать другую специальность.

Конечно, эти результаты можно интерпретировать как негативные. Но, с другой стороны, в условиях, когда система образования оказывается не способна готовить специалистов в соответствии с запросами рынка труда, без готовности молодых людей к смене специальности на индивидуальном уровне, реформы в сфере экономики оказались бы обречены на провал.

Падение «престижности» и «доходности» в общественном мнении молодежи ряда специальностей не означает падения престижности и доходности квалифицированного труда вообще, а означает лишь смену приоритетов в рамках специальности квалифицированного и высококвалифицированного труда.

Наиболее прибыльной молодые россияне считают профессию бизнесмена. Однако в рейтинге престижных профессий она заняла лишь четвертое место. Первые три принадлежали профессиям высококвалифицированного умственного труда - юрист, финансист, экономист. Таким образом, хотя доходность и престижность профессий имеют значительную степень корреляции, но не только прибыльность профессии определяет степень её престижности. Не случайно профессии юриста или экономиста престижной считают вдвое больше тех, кто убежден в их прибыльности.

Обобщая, можно сказать, что молодежь считает наиболее престижными те профессии, которые обладают особой значимостью в условиях развития рыночной экономики. Как в 60-70 гг. наиболее престижными были профессии (от физика-ядерщика до космонавта), отражавшие приоритеты поддержания статуса СССР как великой державы и сохранения его позиций в гонке вооружений, так и сейчас молодежь в своих приоритетах вполне адекватно отражает запросы российского общества, только сами эти запросы изменились. Не случайно на первом месте среди всех вариантов ответа на вопрос о том, что помогает получить хорошую работу, молодежь поставила «наличие высокой квалификации, знаний», что никак не может свидетельствовать о падении престижности знаний и квалификации.

Таким образом, на молодежный сектор рынка труда оказывает влияние ряд негативных тенденций:

-усиление несоответствия спроса и предложения рабочей силы как по профессионально-квалификационным, так и по другим качественным характеристикам;

-увеличение в структуре предложения рабочей силы доли лиц, не имеющих профессий; падение престижа рабочих профессий;

-слабая заинтересованность работодателей в повышении квалификации и переподготовке работающих. При этом страдает и экономика, не получающая необходимой для её успешного функционирования рабочей силы определенных профессий и уровня квалификации. Учитывая высокий уровень структурной безработицы, представляется необходимым расширить взаимодействие службы занятости с органами исполнительной власти и предпринимательским корпусом.

Развитие экономики, науки и информационных технологий предъявляет высокие требования к качеству рабочей силы. Это относится и к молодым рабочим, и к начинающим специалистам.

Россию необходимо выводить из сложившегося «равновесия» между низким уровнем заработной платы, скрытой безработицей и отсутствием продуктивных рабочих мест, подтолкнуть к формированию более динамичного и продуктивного рынка труда. Разработка основных направлений, путей и методов сокращения безработицы предполагает предварительный анализ ее причин, динамики, структуры, а также выявление тех ее форм и видов, которые наносят наибольший экономический и социальный ущерб личности, обществу, препятствуют стабилизации экономики страны.

Сегодня необходимо развернуть государственную систему подготовки и переподготовки кадров по приоритетным направлениям технического прогресса с учетом потребности экономики.

Государство должно занять самую активную позицию в деле обеспечения занятости молодежи – разработать комплекс мер по закреплению молодых рабочих кадров, особенно в труднедостаточных сегментах экономики. Главный инструмент такой политики – региональные программы по созданию рабочих мест для молодежи. При этом важно, чтобы государственное вмешательство осуществлялось в основном с помощью экономических и правовых рычагов, с максимальным подключением предпринимательских структур, а не административных мер [3].

Нельзя «запускать» молодежные проблемы. В противном случае, при отсутствии внятной государственной молодежной политики Россия может пополнить список таких стран, как Франция, Венгрия и ряд других, где происходят массовые протестные акции молодежи.

Безработица пагубно сказывается на всей экономической жизни общества. Она, прежде всего, ведет к экономическим потерям, снижает уровень реального фактического выпуска национального продукта.

Помимо экономических потерь безработица приводит и к внеэкономическим издержкам, т.е. к определенным негативным социальным последствиям. Всегда человек, оказавшийся без работы не по своей воле, впадает в угнетенное, беспокоеное состояние, со временем, если работу не удастся найти, оно перерастает в депрессию, с которой трудно бороться.

Как правило, находясь без работы, работник утрачивает свою квалификацию, может возникнуть социальная апатия, деморализация. Данные явления, если они массово распространены в обществе, неизбежно приводят к социальным конфликтам и усложнению общей обстановке в стране.

Особенность социальной ситуации в России является усиление масштабов явной и скрытой безработицы, что имеет следствием снижение трудового и профессионально-квалификационного потенциала страны, причем безработица имеет хронический и массовый характер, что особенно свойственно регионам с преобладанием предприятий военно-промышленного комплекса. Сегодня серьезное беспокойство вызывает тот факт, что безработицей охвачены преимущественно определенные группы населения – работники, уволенные в результате закрытия предприятий, рабочие низкой квалификации, имеющие низкий уровень образования и др.

Важным направлением политики занятости на современном этапе должно стать решительное сокращение излишних масс труда (скрытой безработицы). Контроль уровня безработицы в обществе следует осуществлять главным образом путем сохранения и прироста рабочих мест.

Выход страны из кризиса невозможен без позитивных изменений в области занятости – усиление стимулов к труду, роста его эффективности, повышению роли квалифицированного труда, создание условий для свободного перемещения рабочей силы в соответствии со структурными сдвигами в экономике. Государству необходимо активизировать свою роль в регулировании данного процесса: поддерживать занятости квалифицированной рабочей силы, перестроить образовательную систему исходя из ее потребностей производственной сферы, уделять особое внимание занятости молодежи.

Литература

1. Ищенко Н. Куда податься выпускникам? // Финансовый кризис. 02.11.2009. <http://www.fin-crisis.ru>
2. Калмацкий М. После долгой паузы официальная безработица опять начала расти // Новые известия, 11.11.2009. <http://demoscope.ru>
3. Разумов А., Новик Е. Повышение образовательного уровня населения и расширение занятости – условия сокращения бедности // Человек и труд. 2007. № 9. С. 37-39.
4. Graduate unemployment to rise further // The Daily Telegraph. 30.10.2009. <http://www.telegraph.co.uk>
5. URL: <http://www.economy.gov.ru> - Министерство экономического развития Российской Федерации.
6. URL: <http://www.gks.ru> - Федеральная служба государственной статистики

ОЦЕНКА УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Сафонова О. Н., Сахарова А. Л.

Пензенский государственный университет

Важным явлением, характеризующим макроэкономическую нестабильность и имеющим циклический характер развития, выступает безработица. Существует множество видов безработицы. В данной статье рассматриваются показатели зарегистрированной безработицы в России. Большое внимание уделяется вынужденной безработице, к росту которой привел экономический кризис 2008-2009 годов.

Безработица - это один из главных макроэкономических индикаторов, который непосредственно отражает текущее состояние экономики страны. Согласно общепринятому определению безработица - социально-экономическая ситуация, при которой часть активного, трудоспособного населения не может найти работу, которую эти люди способны выполнить. Экономически активное население – это часть населения, имеющая самостоятельный источник средств существования, занятая деятельностью, приносящей доход [4]. К экономически активному населению не относятся: дети, пенсионеры, женщины в отпуске по уходу за ребенком и инвалиды. Официальный безработный должен не иметь работы, искать работу и быть готовым в любой момент приступить к исполнению должностных обязанностей. Под уровнем безработицы подразумевается доля безработных к общему количеству экономически активного населения, выраженная в процентах.

С начала кризиса в 2008 году уровень безработицы в России неумолимо растет. Высокие темпы роста привели к тому, что безработица в России превысила аналогичный показатель в США, родине нынешнего экономического кризиса. По официальным данным темпы роста безработицы в 2009 году снизились, а летом рост безработицы и вовсе прекратился [7]. Отметим, что рост прекратился, однако уровень сохраняется, несмотря на усилия правительства РФ по созданию новых рабочих мест, а также, несмотря на летний сезон, который всегда характеризуется усилением активности в строительной отрасли и промышленности. Какие можно сделать выводы? Что ждет нас дальше?

В первую очередь необходимо выяснить, кем и каким образом считается безработица в России. Подсчетом показателей безработицы занимаются следующие ведомства:

- Федеральная служба государственной статистики;
- Федеральная служба по труду и занятости;
- Министерство здравоохранения и социального развития РФ.

Методика подсчета такова, что не учитывается скрытая и латентная безработица, а также все безработные, которые не получают пособия по безработице, то есть не состоят на бирже труда. На начало лета 2009 года безработица по разным оценкам составила от 9% до 10,5% [2]. По данным Федеральной службы государственной статистики по состоянию на май 2009 года уровень безработицы был равен 8,5%, что гораздо ниже данных безработицы, полученных методом социального обследования, опросов населения и предприятий [7].

Росстат подвел итоги выборочного обследования населения по проблемам занятости по состоянию на третью неделю сентября. Начиная с сентября 2009г. опросы населения будут проводиться ежемесячно.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в сентябре 2009г. составила 76,2 млн.человек, или более 53% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения 70,4 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 5,8 млн.человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

По данным обследования населения по проблемам занятости в сентябре 2009г., в численности безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, около 675 тыс.человек (11,7%) составляли граждане, которые не могут быть признаны безработными в органах службы занятости населения. Среди них 245 тыс.человек (36%) - лица старше или

моложе трудоспособного возраста, 256 тыс.человек (38%) - студенты и учащиеся в трудоспособном возрасте очных образовательных учреждений и 174 тыс.человек (26%) - пенсионеры по возрасту, выслуге лет или на льготных условиях. Все эти категории в обследуемый период занимались поиском работы и были готовы приступить к ней, т.е. отвечали критериям для отнесения их к безработным по методологии МОТ.

В сентябре 2009г. общая численность безработных по сопоставимому кругу лиц (т.е. в трудоспособном возрасте без студентов, учащихся и пенсионеров по возрасту, выслуге лет или на льготных условиях, отнесенных к безработным) превышала численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости в 2,5 раза.

Уровень безработицы, исчисленный как отношение численности безработных к численности экономически активного населения, в сентябре 2009г. составил 7,6% [6].

Динамика уровня безработицы в России за период с 1999 года по настоящее время показана на рисунке 1.

Как мы видим, уровень безработицы в 1999 году был максимальным и составлял 14,6 % от экономически активного населения страны. Затем этот показатель снижался и в мае 2008 год составил минимальное значение на уровне 5,4 %. Но с развитием кризисных явлений в российской экономике уровень безработицы стал увеличиваться.

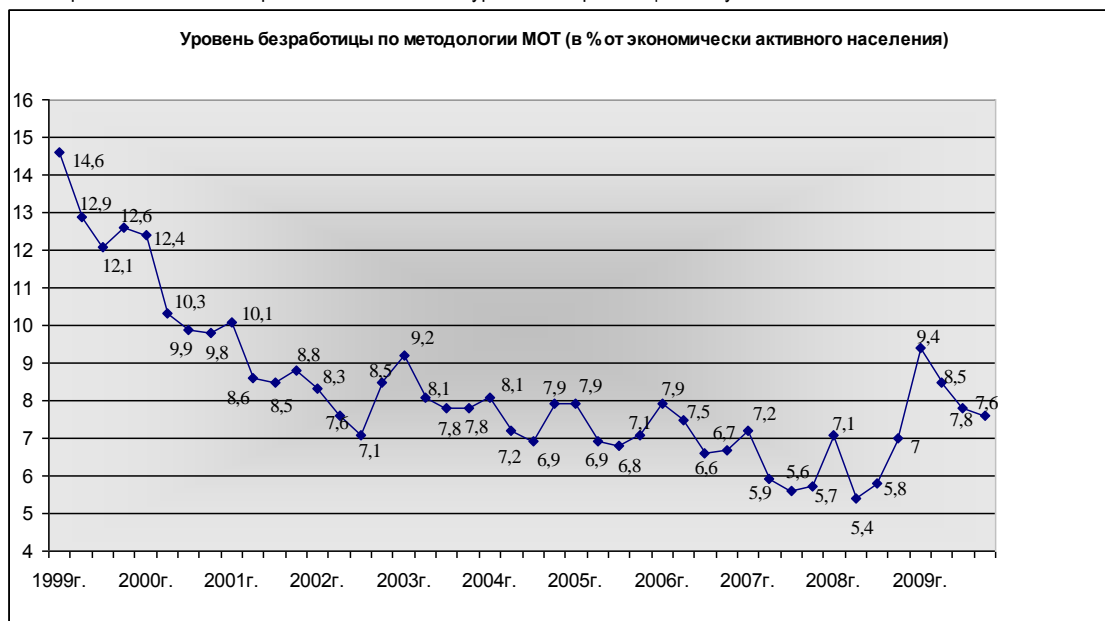


Рис. 1 Динамика уровня безработицы в России [6]

Численность занятого населения в сентябре 2009г. по сравнению с августом снизилась на 0,2 млн.человек.

Уровень занятости населения в возрасте 15-72 лет (отношение численности занятого населения к общей численности населения соответствующего возраста) в сентябре 2009г. составил 63,2% (таблица 1).

Таблица 1

Экономическая активность населения [6]

	Февраль 2009г.	Май 2009г.	Август 2009г.	Сентябрь 2009г.	Справочно 2008г. в среднем ¹⁾
<i>Тыс.человек</i>					
Экономически активное население в возрасте 15-72 лет (рабочая сила)	74816	75878	76569	76165	75757
занятые	67760	69395	70562	70400	70965
безработные	7056	6483	6007	5764	4792
<i>В процентах</i>					
Уровень экономической активности (экономически активное население к численности населения в возрасте 15-72 лет)	66,9	67,8	68,7	68,4	67,7
Уровень занятости (занятые к численности населения в возрасте 15-72 лет)	60,6	62,0	63,3	63,2	63,4
Уровень безработицы (безработные к численности экономически активного населения)	9,4	8,5	7,8	7,6	6,3

¹⁾ В среднем по четырем квартальным обследованиям (по состоянию на последнюю неделю февраля, мая, августа, ноября).

Жесткое трудовое законодательство в России в отношении работодателей привело к тому, что в РФ существует высокий уровень скрытой безработицы.

Напомним, что по действующему в 2009 году трудовому кодексу при сокращении штата и увольнении работников, работодатель вынужден выплатить двухмесячную заработную плату увольняемому работнику. Поэтому работодатели любыми способами вынуждают работников увольняться самим, по собственному желанию, чтобы не попасть под действие вышеупомянутой статьи в трудовом кодексе РФ. Основным методом воздействия на не ключевых сотрудников является перевод их на неполную рабочую неделю и вывод в вынужденные бессрочные отпуска. Таким образом, снижается фактическая средняя заработная плата работника за 12 месяцев, что позволяет в дальнейшем сократить штат с меньшими издержками. Численность

людей, работавших не полное рабочее время, на июнь 2009 года составляет около 9% по официальным данным. Реально же эта цифра гораздо больше. Вторым методом сокращения издержек по заработной плате становится уже забытый метод выплаты "серой" зарплаты. Но все же он является противозаконным, поэтому работодатели больше прибегают к методам, ведущим к росту скрытой безработицы [3].

Между тем безработица не является каким-то абсолютно оторванным от экономики страны показателем. Безработица является одним из важных макроэкономических индикаторов, отражающих текущее состояние экономики страны. Рост уровня безработицы приводит к снижению доходов населения, а, следовательно, и снижению покупательской способности. Вследствие падения внутреннего спроса на товары длительного пользования, падают доходы компаний, ориентированных на внутренний рынок. Кроме того, рост безработицы влияет на снижение заработной платы по конкурентным рабочим местам, так как предложение превышает количество вакансий, а соискатели готовы работать и за меньшую заработную плату. Хотя это и приводит к снижению издержек предприятий, но это не меняет общую экономическую ситуацию. Безработица также снижает кредитование физических лиц, кредитование снижается в частности из-за того, что возрастает доля "плохих" кредитов, кредитов по которым существенно задержаны выплаты [7].

Государству довольно трудно регулировать уровень безработицы непосредственно. В России в 2009 году действует федеральные и муниципальные программы занятости на общественных работах и переподготовки кадров за счет государства. Однако это капля в море. Чтобы существенно снизить безработицу, нужно создавать предпосылки для создания рабочих мест в частном секторе, нужно создавать преимущества и льготы для открытия малых предприятий. К сожалению, в России этому препятствуют бюрократия и коррупция на местах. Меры по борьбе с произволом чиновников проводятся, но для того, чтобы ситуация изменилась к лучшему требуется значительное время.

Начиная с лета 2009 года, армию безработных пополнили выпускники ВУЗов. Государство пытается работать опережающими темпами и принимает закон о разрешении создания малых предприятий на базе ВУЗов, штат которых будет формироваться из выпускников. Однако эта мера является частичной, так как подобные предприятия не смогут работать на полную мощность. У них нет той коммерческой мощи и навыков, которые формируются годами. Конкуренция на внутреннем рынке (а они будут ориентированы именно на внутренний рынок) высока, а спрос небольшой. Поэтому к осени ожидался рост уровня безработицы при пессимистичном сценарии до 11-12% [7]. Но, как мы видим, ситуация сложилась более положительно.

При последнем варианте прогноза социально-экономического развития общая безработица к концу 2009 г. составит 6,8 млн. человек, в то время как регистрируемая - только 2,2 млн. человек [5]. Такой разрыв между общей и регистрируемой безработицей - в три раза - обусловлен целым рядом причин: первая - бюрократические сложности при регистрации, вторая - низкое пособие по безработице, третья - небольшие оклады предлагаемых вакансий.

Поскольку безработица представляет собой серьезную макроэкономическую проблему, выступает показателем макроэкономической нестабильности, государство предпринимает меры для борьбы с ней. Для разных типов безработицы, поскольку они обусловлены разными причинами, используются разные меры. Общими для всех типов безработицы являются такие меры как:

- выплата пособий по безработице;
- создание служб занятости (бюро по трудоустройству).

Специфическими мерами для борьбы с фрикционной безработицей выступают:

- усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест (не только в данном городе, но и других городах и регионах);
- создание специальных служб для этих целей.

Для борьбы со структурной безработицей используются такие меры как:

- создание государственных служб и учреждений по переподготовке и переквалификации;
- помощь частным службам такого типа.

Основными средствами борьбы с циклической безработицей являются:

- проведение антициклической (стабилизационной) политики, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы;
- создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики [1].

Таким образом, с начала кризиса в 2008 году уровень безработицы в России неумолимо растет. Численность экономически активного населения к сентябрю 2009 года составила 76,2 млн. человек. Из них 5,8 млн. человек зарегистрированы как безработные с применением критериев МОТ, что составило 7,6 %. Однако методика подсчета такова, что не учитывается скрытая и латентная безработица, которая по разным оценкам составила от 1,4 до 2,9 %.

Таким образом, общий уровень безработицы составил от 9 до 10,5 % от общего числа экономически активного населения.

Жесткое законодательство России в отношении работодателей привело к тому, что существует высокий уровень скрытой безработицы. Безработица – один из главных макроэкономических индикаторов, который отражает текущее состояние экономики страны, приводит к снижению доходов населения, снижению заработной платы и покупательской способности, падают доходы компаний, ориентированных на внутренний рынок.

В России проводятся мероприятия, направленные на снижение уровня безработицы. В 2009 году действуют федеральные и муниципальные программы занятости на общественных работах и переподготовки кадров за счет государства.

Чтобы снизить безработицу необходимо создавать предпосылки для организации рабочих мест в частном секторе, создавать преимущества и льготы для открытия малых предприятий. Проводить стабилизационную политику, направленную на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы.

Литература

1. Матвеева Т.Ю. Макроэкономика: Курс лекций для экономистов. М.: Приор, 2007.
2. Товкайло М. ВВП падает, безработица растет // Газета. 2009. №61. С. 11.
3. Ткач А. Особенно опасна скрытая безработица // Парламентская газета. 2009. №19. С. 13.
4. Экономика: Учебник [под ред. А.С. Булатова]. М.: Юрист, 2002.
5. URL: <http://www.economy.gov.ru> – Министерство экономического развития Российской Федерации
6. URL: <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики
7. URL: <http://www.forexcome.ru>

СЕКЦИЯ 10. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

МАРКЕТИНГ И СОЦИАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ

Базикова В.Л.

Орловский государственный институт экономики и торговли

Для раскрытия общего и особенного маркетинга и социального маркетинга в статье рассматриваются ряд узловых вопросов, касающихся этих двух близких между собой понятий. Важным является то, что акцент сделан на социальный маркетинг, в котором в настоящее время испытывается определённый недостаток разработок по данному направлению маркетинговой деятельности.

Изменение структуры производимого продукта как условие возникновения социального маркетинга.

Известным является факт, свидетельствующий о том, что маркетинговая деятельность стала осуществляться в связи с возросшей массой производимых товаров. Это были в основном материализованные товары. Во второй половине XX века активно стало развиваться производство не материальных благ, иными словами различных видов услуг. В рыночной экономике они стали учитываться в составе производимого продукта наряду со всеми другими товарами.

Услуги, как и прочие товары, имеют стоимость и естественно рыночную цену. В связи с этим формируется и возрастает их социальная значимость при удовлетворении потребностей населения. В ряде стран с развитой социально-ориентированной рыночной экономикой доля услуг в производстве совокупного продукта достигла, 60-75% в России значительная часть платных услуг стала увеличиваться с начала 90-х годов прошлого века. Это послужило основанием формирования в последующем стране социального маркетинга. В этот же период на предприятиях и организациях постепенно стали осуществляться на практике основные принципы характеризующие маркетинг вообще. Поэтому, то, что нарабатывалось в нем, вполне обоснованно использовалось в деятельности социального маркетинга.

Характерным этой деятельности является то, что услуги, как специфический вид товаров, неизбежно откладывают отпечаток на её формы, методы и инструменты осуществления. Организации и учреждения, оказывающие услуги населению имеют принципиальное отличие от тех организационно-правовых структур экономики, которые занимаются производством материализованных товаров. Названные организации и учреждения формируют такие отрасли как здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и связь по обслуживанию населения, искусство и культура, туризм, физическая культура и др. Услуги этих общественно-значимых отраслей обеспечивают исключительно важное условие жизнедеятельности людей. В этом собственно и заключается социальная сущность услуг предоставляемых различным слоям населения.

Товары потребительского назначения, по мере приобретения их людьми, тоже не лишены социальной значимости. Так, существование и развитие каждого из индивидуумов не представляется возможным без потребления ими продуктов питания, одежды, обуви, жилищ и т.п. Особая роль в жизнедеятельности людей имеет благоустроенное жилье и пользование ими предметов длительного назначения. Они облегчают жизненные условия людей, увеличивая время для отдыха и саморазвития, что немало важно при формировании их как личностей. Этому же способствуют общественные блага, которые получает население за счет бюджетных средств: федеральных, региональных и местных.

Поэтому маркетинг, рассматриваемый как способ организации внутрифирменного управления, направленный на изучение спроса и потребностей рынка в одинаковой мере значим и для социального маркетинга. Анализ этих составляющих позволяет, в частности, социальному маркетингу определять в какой мере удовлетворяются потребности населения, что не достаёт и в каком направлении нужно расширять эти потребности. При этом важно чтобы в потреблении услуг и товаров населением возрастала доля более качественных в их общем объеме. Качественные услуги и товары являются более значимыми при потреблении их населением. Поэтому каждый из субъектов рынка, производящий такие услуги и товары усиливает социальную содержательность последнего.

Девиз – «Производить только то, что спрашивается на рынке» в одинаковой мере относится к маркетингу и социальному маркетингу. В свою очередь покупатели, как основные потребители, и пользователи услуг и товаров являются главными действующими агентами рынка. Гармония интересов производителей и потребителей услуг и товаров - залог динамичного взаимодействия спроса и предложения на рынке. При таком его состоянии можно рассчитывать на эффективное функционирование экономики. Причём это касается как, производство всего необходимого набора различных видов услуг, так и потребительских товаров в которых нуждается население.

Товары и услуги, формируя социальную направленность рынка способствуют тем самым повышению качества жизни людей. Не последняя роль, в связи с этим, принадлежит вкусам и предпочтениям товаров и услуг удовлетворяющих разнообразные потребности людей. Каждый из индивидуумов, покупатель или потребитель должен иметь максимальную возможность выбора из предлагаемых на рынке различных продуктов труда. Данное условие вполне выполнимо, когда речь идет и социально-значимых товарах. Их многообразие позволяет людям осуществить свой выбор и тем самым обеспечить удовлетворение желаемой потребности.

Относительно услуг решение вопроса с рассмотренных позиций не может быть однозначным. Большая их часть оказывается, как известно, некоммерческими организациями и учреждениями. Это касается таких сфер экономики как здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и связь по обслуживанию населения и др. Предпочтение и выбор, оказываемых этими структурами услуг крайне ограничен. Свидетельство тому, могут быть, например, услуги участковых врачей, они определены обслуживать население конкретным учреждением здравоохранения. Отсюда вероятностной является оценка качества оказываемой врачебной услуги.

Качество жизни населения, проживающих в городах и крупных населённых пунктах существенно зависит от общественных благ. Они предоставляются организационно-правовыми структурами подчинёнными местным органам власти. К числу таких благ относятся: обустройство улиц, проспектов, скверов и площадей, их освещение и озеленение, организация парковых и садовых зон для отдыха населения и др. Маркетинговая деятельность организации при осуществлении этих работ имеет безусловную социальную направленность. Проблемным в сфере общественных благ является то, что они, во-первых, предоставляются населению в неполном объеме и, во-вторых, ситуация заключается в том, что общественные блага постоянно надо обновлять, а то и расширять в тех местах жилищных комплексов, где не предоставлялись должным образом.

В рыночном хозяйствовании сегодня большая часть субъектов осуществляют свою деятельность как частные организации и фирмы. На них тоже возлагается определённая часть работы выполняемой в виду общественных благ, например

обустройство прилегающих к ним территорий. Однако реалии таковы, что не все они выполняют эту работу добросовестно, в смысле ухоженности по-хозяйски всего того, что находится на занимаемой хозяйствующим субъектом территории. Выполнение такой работы требует, как известно, финансовых и материальных средств. Однако, у многих частных организаций и фирм в социальном аспекте деятельности уделяется весьма незначительная роль. Для них главное производить продукцию, которая пользовалась бы спросом и получение прибыли.

Сегодня в городах и крупных поселениях функционирует значительное число монополистических структур. Для них тоже проблема благоустройства таких населённых пунктов остается чаще всего второстепенной. Разрыть, например, тротуар или часть улицы для прокладки каких-либо коммуникаций, на это у монополистических структур финансовые и материальные средства находятся. Привести же в надлежащий вид, то что было нарушено у них, как правило, необходимых средств не находится. В результате, население испытывает определённые трудности и неудобства от такой деятельности, названных хозяйствующих субъектов.

Цели и задачи маркетинговой деятельности.

Одна из целей маркетинга и социального маркетинга в определённой мере была изложена в предыдущем вопросе темы. Она сводится к тому, чтобы изучая спрос населения, требуется более полно удовлетворять его потребности. Проблема состоит в том, что это невозможно сделать для всех и каждого в отдельности. Происходит это потому, что многие, например, услуги предоставляются людям независимо от их предпочтений. Причина не только в том, но и в том, что многие индивиды и семьи не располагают достаточными доходами, чтобы получать услуги по предпочтениям.

Маркетингу, как и социальному маркетингу нужно изучать изменения, происходящие в потребительском спросе. Это важно не только для более полного удовлетворения населения, но и организаций и фирм, особенно коммерческих. Обусловлено это тем, что успех этих организационно-правовых структур во много зависит от правильной ориентации и обоснованных маркетинговых решений по поводу произошедших изменений в потребительском спросе. Конкретно это должно выражаться в освоении новых видов товаров и услуг, предпочтением которых отдают потребителям. Для социального маркетинга должна обеспечиваться усилением социальной направленности предлагаемых населению новых товаров и услуг.

Ещё одной целью маркетинговой деятельности является всестороннее изучение рынка. С точки зрения социального маркетинга, она должна осуществляться дифференцированно. Состояние динамики развития для коммерческих и некоммерческих организаций и фирм не может быть однозначным. Например, изучение рынка по ремонту бытовой техники и жилья должно осуществляться на локальном уровне, то есть в рамках городских поселений или же сельских населённых пунктов. Образовательные учреждения должны исследовать потребность в своих будущих студентах и учащих в более широком масштабе, в частности, на уровне региона. Для всестороннего оказания медицинских услуг учреждениями здравоохранения, например, для проведения профилактических мероприятий нужны ещё более обширные знания.

Для достижения обозначенных целей требуется соответствующая информация. Она поступает, прежде всего, от рекламной деятельности организации и фирм, являющимися рекламодателями. Важным источником информации являются различные СМИ (телевидение, радио и периодическая печать). Хозяйствующие субъекты, чтобы осуществлять целенаправленную маркетинговую деятельность, в том числе социальной направленности, проводят собственные исследования, изучая спрос и потребности населения в необходимых им товарах и услугах. Обширная информация организациям и фирмам особенно необходима, когда осваиваются новые виды потребительских товаров и услуг.

Реализация сформулированных целей организациями и фирмами не может рассматриваться формально. Ведь большая их часть осуществляет свою деятельность в конкурентных условиях рыночного хозяйствования. Чтобы быть устойчивыми в таких условиях, маркетинговая деятельность должна быть нацелена на то, чтобы происходило завоевание новых ниш рынка и увеличения объема продаж товаров и оказываемых услуг. Если эта стратегическая цель будет вне поля внимания маркетинговую инициативу могут перехватить конкуренты. Так что расслабляться в этом направлении хозяйствующим субъектам не представляется возможным, ибо это их не только обоснованная жизнедеятельность, но и преодоление существующих конкурентных условий хозяйствования.

Из сказанного следует, что цели, определяющие маркетинговую деятельность большей частью организации и фирм направлены на увеличение объема продаж, с одной стороны и с другой – удовлетворение потребностей населения в востребованных ими товаров и услуг. Это своего рода модель как маркетинга вообще, так и социального маркетинга, присущие отечественным организациям и фирмам. Маркетинговая деятельность, например, по японской модели должна в первую очередь удовлетворить желания потребителей как сам бы производитель удовлетворил бы свои собственные желания. Американская модель маркетинговой деятельности в первую очередь должна быть направлена на достижение организационных целей и задач, определяющих конкретную работу компании и фирм. Относительно покупателей и потребителей по этой модели действия такие - все средства хороши, в том числе уговоры и убеждения, а так же манипулирование ими [1].

В маркетинговой деятельности организации фирм, наряду с определением её целей, важно правильно сформулировать задачи. Одна из них заключается в проведении рыночного исследования. Осуществление её на практике не должно рассматриваться как одно из очередных мероприятий. Исследовать нужно те ниши рынка, где предлагается потребителям аналогичные товары или услуги. Требуется обратить внимание на сложившиеся цены по ним, насколько сильными являются конкуренты. Определяется так же частота и степень покупаемости предлагаемых на рынке товаров и услуг.

Следующей задачей является проведение анализа потребностей потребителей, он конкретизируется изучением их предпочтений и вкусов. Задача эта не из простых, тем не менее, необходимо знать, что предпочтения и вкусы городских и сельских жителей не могут быть одинаковыми. Они варьируются в зависимости от доходов соответствующих групп населения. При анализе потребностей потребителей учитываются также сложившаяся социальная демографическая ситуация на обследуемой территории.

Ещё одной задачей маркетинговой деятельности является планирование производства товаров или услуг с соответствующими организациями или фирмами. При планировании надо учитывать производство товаров и оказания услуг в краткосрочном и долгосрочном периодах. Ориентиром в осуществлении этой задачи может быть состояние спроса на товары и услуги, которые производятся и оказываются на соответствующем рынке. Следует иметь ввиду, что спрос понятие изменчивое и может случиться так, что его высокий уровень в краткосрочном периоде может снизиться в перспективе. Поэтому нужно строго следить за динамикой изменений спроса, а заодно и предложением товаров и услуг на рынке соответствующими хозяйствующими субъектами.

Следующей важной задачей для маркетологов является продвижение товаров и услуг на рынке. Решение этой задачи теснейшим образом связано с практическим осуществлением ранее рассмотренных задач.

Особенно значимой задачей является планирование цены на товары и услуги, предлагаемые населению. Цена должна возместить не только сделанные на ней затраты, но принести хозяйствующему субъекту прибыль. Хотя для отдельных некоммерческих организаций, которые осуществляют свою деятельность в сфере здравоохранения и образования, получение прибыли вопрос весьма проблематичный. Здесь может идти речь только о нормальной прибыли, использование которой может способствовать улучшению материальной базы в этих организациях. Нужно также иметь в виду, что доходы других организаций и фирм, предлагающих свои товары и услуги населению формируются за счет средств последнего. Поэтому всякое повышение цен на товары или услуги приносит не только материальный, но моральный ущерб людям.

Исходя из этого, напрашивается ещё одна задача – социальная ответственность маркетинговой деятельности. Организациям и фирмам осуществляющим такую деятельность требуется всегда помнить о том, что они работают с населением, доходы у которого оставляют желать более высоких размеров. Не всем приобретение потребительских товаров и услуг оказывается в полной мере. Ведь в стране ещё значительным является малоимущее население. Пожилые люди и инвалиды тоже испытывают недостаток получения нормальных размеров дохода. Всё это должно предостерегать организации и фирмы от чрезмерного увлечения в стремлении получать высокие доходы.

Функции и основные направления маркетинговой деятельности.

Для маркетинга, как и для социального маркетинга, очень важным является при осуществлении соответствующей деятельности реализовать ряд функций. Одна из них заключается в том, что предлагаемый на рынке товар должен быть конкурентоспособен. Это обеспечивает производственный менеджмент. Требование на этот счет проистекает от маркетологов. Оно заключается в том, чтобы производимый товар имел минимальные затраты труда и в тоже время был достаточно качественным. В решении этой двуединой задачи выигрыш получают и производители и потребители. Для первых, производство оказывается менее затратным, вторые – приобретают товар, у которого высокая степень полезности, что не мало важно для них в социальном плане.

Осуществляя свою деятельность маркетинг, как и социальный маркетинг, заинтересованы обеспечивать сбалансированность между спросом и предложением товаров или услуг. Данная функция требует изучения состояния как того, так и другого. Прежде, чем запускать производство новый товар или услугу нужно изучить рыночную потребность в них. Необходимо также знать размеры предложения производимых или взаимозаменяемых товаров или услуг. Если такая работа не проводится, то предложение новых товаров и услуг на рынке не может получить адекватного спроса.

Одной из определяющих функций в маркетинговой деятельности является удовлетворение потребительского спроса. В связи с этим не последняя роль отводится ассортиментной политике проводимой хозяйствующими субъектами. Её полнота существенным образом зависит от многообразия различных видов предлагаемых на рынке товаров и услуг. Важно чтобы они были малозатратными для их приобретателей. Экономия затрат времени, например, покупателей повышает их интерес повторять у таких субъектов рынка свои покупки.

Еще одна функция маркетинговой деятельности - создание условий для симулирования в работе соответствующей организации или фирмы. В процессе исследования рынка такая деятельность должна обеспечивать возможность прогнозного роста объема производства соответствующих товаров или услуг. Обоснованный прогноз стимулирует их увеличение, как в самом производстве, так и предложении их на рынке. Параллельно со стимулирующей функцией организаций и фирм, в каждой из них осуществляется стимулирование работников, особенно тех, которые непосредственно обеспечивают рост пользующихся спросом на рынке товаров и услуг.

Стимулирующая функция маркетинговой деятельности положительно сказывается на росте производительности труда занятых в соответствующей организации и фирме. Данный показатель можно считать косвенным при характеристике маркетинговой деятельности. Для организации и фирмы он имеет исключительную значимость. Ведь рост производительности труда – это не только повышение квалификации работающих в той или иной организации или фирме, но и модернизация производства, обновление техники и технологий. Рост производительности труда способствует экономии используемых хозяйствующими субъектами материальных ресурсов.

Активная маркетинговая деятельность в той или иной сфере экономики, отрасли или регионе обеспечивает улучшение их экономических результатов. Кроме того, такая деятельность должна быть динамичной, в смысле постоянно должна находиться в поиске новых форм, способов и методов. Причем это должно происходить в каждом из хозяйствующих субъектов с соответствующей сферой экономики, отрасли или региона. Результат такой функции маркетинговой деятельности – увеличение не только количественных, но и качественных достижений, как в названных сферах экономики, так и на тех рынках, где предлагается реализации производимые организациями и фирмами товары и услуги.

Маркетинг, как и социальный маркетинг, обеспечивая реализацию названных функций, должны способствовать развитию рыночной экономики и, в частности, каждой организации или фирмы. В связи с этим необходимы знания ряда наиболее значимых направлений определяющих маркетинговую деятельность. Одним из них является обеспечение равновесия между спросом и предложением, между потребителями и производителями товаров и услуг. Для развития рыночной экономики это очень важно. Участие маркетинговой деятельности в обеспечении данного равновесия является весьма конкретным. Главное, чтобы она была всё более присущей для каждого из хозяйствующих субъектов, способствуя тем самым, с одной стороны, увеличению предложения необходимых населению товаров и услуг и, с другой – адекватного роста спроса на них.

Характерным для рыночной экономики является, как известно, цикличность. Она в своем развитии проявляется то на подъеме, то в состоянии депрессии или кризиса. Роль маркетинга, особенно социального маркетинга, существенно возрастает в условиях необходимости снижения, а в последующем устранении кризисного состояния экономики. Маркетинговой деятельности каждой организации или фирм, в связи с этим должна осуществляться в поиске и организации производства тех товаров или услуг, которые могут быть востребованы на рынке. Активизация социального маркетинга, должна быть нацелена на расширение производства благ общественной значимости. Всё это неизбежно будет влиять на стабилизацию рыночной экономики.

Ещё одно направление маркетинговой деятельности должно быть, как постоянно действующее - заключается в проведении исследований рынка, спроса и предложения товаров и услуг. Обусловлено это существующим конкурентным соперничеством между хозяйствующими субъектами. Чтобы продвижение товаров и услуг на рынке каждого из них было непрерывным нужно знать потенциальные возможности своих конкурентов и своевременно реагировать на необходимость освоения новых видов товаров или услуг. Благодаря таким действиям можно рассчитывать на успех своей хозяйственной деятельности. Будет также поддерживаться конкурентная среда между организациями и фирмами, но уже на качественно ином уровне.

Конкурентное соперничество обеспечивает на практике заинтересованность каждого из хозяйствующих субъектов в освоении и внедрении в производство достижений научно-технического прогресса. В настоящее время он должен во всё большей

мере реализоваться в nano-технологиях. Нацеленность маркетинговой деятельности в этом направлении не должна находиться в состоянии ожидания. Маркетологам нужно изучать, какие из nano-технологий, их элементы могут быть внедрены в соответствующей организации или фирмы. Её деятельность должна быть согласованной с производственным менеджментом и другими структурными подразделениями соответствующего хозяйствующего субъекта.

На рынке функционируют, как известно, различные по размерам коммерческие и некоммерческие хозяйствующие субъекты. Возможности маркетинговой деятельности более обширны у тех из них, которые являются крупными. Но их минусы заключаются в том, что они снижают уровень конкурентности на рынке. Например, установлением повышенных цен на свои товары и услуги. У малых и средних предприятий и организации такие возможности ограничены, поэтому, чтобы такие хозяйствующие субъекты могли осуществлять свою деятельность необходимо вмешательство законодательной и исполнительной власти, как на уровне отдельных регионов, так и в масштабе страны. Это снизит неопределенность и риск в их хозяйствовании и будет способствовать сохранению условий конкурентности на рынке.

Литература

1. См.: Замедлина Е.А., Максимчук Л.В. Краткий курс маркетинга. – М.: Окей-книга, 2007 г., с.8

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЫПОЛНЕНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ НЕДОСТАТКОВ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ЦЕЛЕВЫМИ ПРОГРАММАМИ РАЗВИТИЯ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА (НА ПРИМЕРЕ ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Жуков А.А., Институт региональных экономических исследований, Москва

В данной статье приводится результат оценки эффективности выполнения региональной целевой программы развития дорожного хозяйства Ярославской области, полученный с помощью методики оценки и рейтингования программ PART, а также определяются основные недостатки, присущие выполняющимся в настоящее время региональным целевым программам.

Под *программой* понимается деятельность или совокупность видов деятельности, предназначенных для достижения поставленной цели. Программы являются отличительной чертой развитого общества и выполняются для целостного решения сложных проблем путем выполнения нескольких органично взаимосвязанных проектов. То есть программы возникают там, где приходится иметь дело с несколькими «темами», в то время как проект ограничивается одной.

Создание целевых программ является результатом использования программно-целевого метода. *Программно-целевое планирование и управление* – один из видов планирования и управления, в основе которого лежит ориентация деятельности на достижение поставленных целей. Метод программно-целевого планирования позволяет увязывать цели с ресурсами при помощи программ. Отличительными особенностями метода являются его «активность» и двойственность. Под «активностью» понимается возможность не только осуществлять наблюдение за ситуацией, но и влиять на ее последствия. Двойственность выражается в объединении планирования и фактического влияния на экономические показатели [1].

Программно-целевое планирование построено по логической схеме «цели – пути – способы – средства». Сначала определяются цели, которые должны быть достигнуты, потом намечаются пути их реализации, а затем – детализируются способы и средства достижения целей. В результате получается программа – конечный результат программно-целевого планирования.

Следует отметить, что разработка программ (в том числе целевых) приняла в нашей стране в последнее время повсеместный характер. На федеральном, региональном и муниципальном уровнях разрабатываются как комплексные (охватывающие все сферы территориального хозяйства), так и отраслевые программы. Кроме того, встречаются программы, посвященные проблемам группы отраслей (например, отраслям транспортной инфраструктуры).

Целевые программы предназначены для решения проблемных социально-экономических вопросов и разрабатываются на срок от одного года (краткосрочные) до нескольких десятков лет (долгосрочные). Однако чаще встречаются среднесрочные программы сроком от 2 до 5 лет.

На региональном уровне в сфере дорожного хозяйства в настоящее время действуют целевые программы в 47 регионах страны.

В Ярославской области в сфере дорожного хозяйства в настоящее время действуют областная целевая программа в соответствии с постановлением от 12 сентября 2007 г. N 393-а «Об областной целевой программе развития сети автомобильных дорог Ярославской области на 2008 – 2009 годы» и ведомственная целевая программа «Сохранность автомобильных дорог Ярославской области на 2009 – 2011 годы» [2]. В данной статье речь пойдет о среднесрочной областной целевой программе на 2008 – 2009 годы. Также стоит отметить, что с 1 января 2010 года вступает в силу новая долгосрочная областная целевая программа в соответствии с Постановлением Правительства Ярославской области от 24 декабря 2008 г. N 708-п «Об утверждении областной целевой программы развития сети автомобильных дорог Ярославской области на 2010-2015 годы».

По срокам реализации областная целевая программа развития сети автомобильных дорог Ярославской области на 2008 – 2009 годы является среднесрочной (среднесрочными являются целевые программы со сроком реализации от 1 до 5 лет). Единственным источником финансирования является областной бюджет, из которого в течение двух лет на развитие сети автомобильных дорог планировалось выделить более 235 млн. рублей (81 млн. рублей в 2008-м и более 154 млн. рублей в 2009 году) [3]. По количеству этапов реализации целевая программа является одноэтапной, то есть выполняется за один этап в течение 2008 – 2009 годов. По назначению целевая программа является узкоспециализированной, а не комплексной, т.к. в план мероприятий включаются только работы по строительству и реконструкции дорог и мостов. Целевая программа не содержит разбиения на подпрограммы. По механизму реализации целевая программа является конкурсной, поскольку работы, включенные в план мероприятий программы, выполняются на конкурсной основе в результате проведения открытых торгов и аукционов. По эффективности финансирования целевая программа является самокупаемой, а также носит перманентный характер (на смену одной целевой программе приходит другая). По статусу целевая программа является самостоятельной и не входит в какую бы то ни было другую целевую программу (например, в целевую программу развития транспортного комплекса региона, как в республике Татарстан). Основными направлениями расходования денежных средств являются строительство и реконструкция дорог и мостов.

Для оценки эффективности выполнения региональной целевой программы развития сети автомобильных дорог Ярославской области на 2008 – 2009 годы был использован метод оценки и рейтингования программ PART (Program Assessment

Rating Tool), разработанный американскими учеными и предназначенный для оценки эффективности разработки и выполнения программ. Данный метод входит в группу экспертных, слабостью которых является большая доля субъективности при выставлении конечных оценок, однако при наличии полного объема необходимой информации точность оценки данным методом очень высока. К тому же, метод оценки и рейтингования программ PART является весьма гибким и может изменяться по желанию эксперта. Эксперт может сам определять необходимое для комплексной оценки программы количество интегральных (базовых) и частных критериев, способы расчета, балльную шкалу. Чем больше используется интегральных и частных критериев, тем выше достоверность оценки. Естественно, при условии наличия всей необходимой для оценки информации.

Метод PART основан на многокритериальной оценке базовых характеристик программ. Для оценок программ разработчиками рекомендуется использовать следующие критерии [4].

1. «Цели и структура программы». Определяется ясность целей и важность программы для решения проблем федерального (регионального, муниципального) значения, эффективность предлагаемых механизмов решения проблемы и выделения ресурсов.

2. «Стратегическое планирование». Оценивается наличие долгосрочных и годовых целей реализации программы и показателей ее результативности.

3. «Управление программой». Оценивается уровень менеджмента программы, включая финансовый мониторинг и контроль за исполнением программных мероприятий.

4. «Результаты выполнения программы». Оценивается ход реализации программы с точки зрения поэтапного достижения долгосрочных и обеспечения реализации годовых целей.

По первым трем критериям предусмотрены три формы ответов: «да» – 1, «нет» – 0, и «вопрос неприменим». Каждый из критериев может разделяться на подкритерии (от 4 до 8). Итоговая оценка по первым трем критериям рассчитывается следующим образом:

$$R_i = a_i \times (100 / N_i - b_i),$$

где a_i – количество ответов «да», N_i – число подкритериев для i -го критерия, b_i – количество ответов «вопрос неприменим», R_i – итоговая оценка.

По четвертому критерию предусмотрена более гибкая схема. Здесь возможны 4 варианта ответов: «да», «в значительной степени», «в незначительной степени», «нет». Этим словесным градациям качества соответствуют следующие числовые значения: «1», «0,67», «0,33», «0».

Итоговая оценка по критерию «Результаты выполнения программ» рассчитывается по формуле:

$$R_4 = \frac{100}{N} \times (a_{4,1} \times 1 + a_{4,2} \times 0,67 + a_{4,3} \times 0,33 + a_{4,4} \times 0),$$

где $a_{4,1}$ – количество ответов «да», $a_{4,2}$ – количество ответов «в значительной степени», $a_{4,3}$ – количество ответов «в незначительной степени», $a_{4,4}$ – количество ответов «нет».

В целях исключения субъективизма в Инструкции для пользователей, разработанной Административно-бюджетным управлением, утвердительный ответ на каждый вопрос тщательно регламентируется. Основные регламентируемые индикаторы – это обосновывающие ответ комментарии и документальные свидетельства.

Помимо стандартного набора вопросов по всем оцениваемым программам разработаны специальные вопросы в зависимости от типа той или иной программы.

Для четырех интегральных (базовых) критериев приняты следующие веса (табл. 1).

Таблица 1.

Веса базовых критериев

№	Интегральный критерий	Вес критерия, W_i
1.	«Цели и структура программы»	0,2
2.	«Стратегическое планирование»	0,1
3.	«Управление программой»	0,2
4.	«Результаты выполнения программы»	0,5

Как видно из таблицы, наибольший вес в интегральной оценке программы имеет критерий результативности. Относительно низкий вес критерия «Стратегическое планирование» объясняется тем, что ряд ключевых подкритериев данного критерия перекликается с подкритериями четвертого критерия.

Веса подкритериев (частных критериев) по умолчанию определяются как равновесовые (в пределах интегрального критерия), то есть вес частного критерия (показателя) принимается за $100/N$ (где N – число частных критериев для данного интегрального).

В ходе оценки рассчитываются как общий (интегральный) рейтинг программы, так и частные рейтинги по разделам. Схема таких расчетов показана в таблице 2.

Таблица 2.

Расчет интегрального и частных рейтингов программы

№	Интегральный критерий	Число частных критериев, N_i	Вес частного критерия	Значение оценки, X_{ij}	Частный рейтинг по данному интегральному критерию, R_i
1.	«Цели и структура программы»	$N_i(5)$	$\frac{100}{N_i}$	1;0	$R_i = \frac{100}{N_i} \times \sum_{j=1}^{N_i} X_{1j}$

2.	«Стратегическое планирование»	$N_2(8)$	$\frac{100}{N_2}$	1;0	$R_2 = \frac{100}{N_2} \times \sum_{j=1}^{N_2} X_{2j}$
3.	«Управление программой»	$N_3(5)$	$\frac{100}{N_3}$	1;0	$R_3 = \frac{100}{N_3} \times \sum_{j=1}^{N_3} X_{3j}$
4.	«Результаты выполнения программы»	$N_4(4)$	$\frac{100}{N_4}$	1; 0,67; 0,33; 0	$R_4 = \frac{100}{N_4} \times \sum_{j=1}^{N_4} X_{4j}$

Интегральный рейтинг рассчитывается по формуле:

$$R = 0,2 \times R_1 + 0,1 \times R_2 + 0,2 \times R_3 + 0,5 \times R_4$$

Полученные значения интегрального и частных рейтингов программы приводятся в процентах. Соответственно, диапазон их значений может колебаться от 0% до 100%.

Рассмотрим частные подкритерии [4,5].

Критерий I. «Цели и структура программы». Вес критерия $W_1 = 0,2$; количество частных критериев - 5.

Подкритерий 1.1. Сформулирована ли основная цель программы четко и ясно?

Подкритерий 1.2. Направлена ли программа на решение конкретной существующей проблемы, отражает ли она интересы или потребности, которые можно четко определить и которые действительно существуют в настоящее время?

Подкритерий 1.3. Построена ли программа таким образом, что она не дублирует какие-либо другие федеральные, региональные или местные программы или частные инициативы?

Подкритерий 1.4. Является ли построение программы и используемые в ней механизмы наиболее эффективными с точки зрения решения поставленной задачи?

Подкритерий 1.5. Эффективна ли структура программы с точки зрения обеспечения целевого характера программы, то есть для того, чтобы выделяемые ресурсы дошли до предполагаемых бенефициариев, и/или для того, чтобы иным способом обеспечить выполнение цели программы?

Критерий II. «Стратегическое планирование». Вес критерия $W_2 = 0,1$; количество подкритериев – 8.

Подкритерий 2.1. Сформулировано ли в программе ограниченное число количественно измеримых показателей, отражающих достижение конечных социально-экономических результатов ее выполнения?

Подкритерий 2.2. Сформулирован ли в программе временной план-график достижения количественно измеримых долгосрочных целей программы?

Подкритерий 2.3. Сформулировано ли в программе ограниченное число количественно измеримых годовых показателей хода выполнения программы, которые отражают достигнутый прогресс в отношении реализации долгосрочных целей программы?

Подкритерий 2.4. Представлены ли в программе исходные (базовые) значения для ежегодных показателей, необходимые для ежегодной оценки хода реализации программы?

Подкритерий 2.5. Определены ли в программе обязательства всех ее участников и насколько их деятельность отражается на выполнении годовых и долгосрочных целей программы?

Подкритерий 2.6. Проводятся ли на регулярной основе или по мере необходимости независимые экспертизы программы, связанные с оценкой хода ее реализации и подготовкой рекомендаций по корректировке программы?

Подкритерий 2.7. Четко ли увязаны бюджетные заявки на финансирование программы с выполнением годовых и долгосрочных целей программы, и отражены ли в бюджете программы потребности в ресурсах в полном объеме и прозрачным образом?

Подкритерий 2.8. Были ли предприняты руководством программы действенные меры для исправления имеющихся недостатков в области стратегического планирования?

Критерий III. «Управление программой». Вес критерия $W_3 = 0,2$; количество подкритериев – 5.

Подкритерий 3.1. Производится ли министерством или ведомством, осуществляющим реализацию программы, своевременный сбор достоверной информации о ходе выполнения программы, включая информацию, получаемую от участников программы, и используется ли эта информация в целях управления программой и улучшения хода ее выполнения?

Подкритерий 3.2. Ответственны ли руководители программы, а также ее участники, за расходование средств программы, соблюдение графиков и показателей хода выполнения программы?

Подкритерий 3.3. Расходятся ли средства, выделенные по программе (как средства федерального бюджета, так и средства участников), своевременно, и используются ли они по своему целевому назначению?

Подкритерий 3.4. Осуществляется ли координация действий по реализации данной программы и других программ, направленных на достижение сходных социально-экономических результатов?

Подкритерий 3.5. Были ли предприняты в ходе реализации программы действенные меры по преодолению недостатков в управлении программой?

Критерий IV. «Результаты выполнения программы». Вес критерия $W_4 = 0,5$; количество подкритериев – 4.

Подкритерий 4.1. Продемонстрирован ли в ходе реализации программы необходимый прогресс в достижении долгосрочных целей?

Подкритерий 4.2. Выполняются ли в ходе реализации программы (включая участников программы) годовые целевые показатели?

Подкритерий 4.3. Обеспечивается ли ежегодное снижение или поддержание на постоянном уровне удельных затрат на единицу прямого результата в ходе реализации программы?

Подкритерий 4.4. Имеются ли независимые оценки, показывающие, что программа является эффективной и обеспечивает достижение намеченных результатов?

Оценки программ в словесных градациях качества приведены в табл. 3.

Оценки программ в словесных градациях качеств

Численное значение интегрального рейтинга (R)	Качественная характеристика программы
$85\% \leq R$	Эффективная
$70\% \leq R < 85\%$	Умеренно эффективная
$50\% \leq R < 70\%$	Адекватная
$R < 50\%$	Неэффективная

По итогам оценки эффективности выполнения региональной целевой программы развития сети автомобильных дорог Ярославской области на 2008 – 2009 годы целевая программа была признана адекватной со значением интегрального рейтинга 57%.

Относительно невысокий интегральный рейтинг программы при хорошей результативности объясняется использованием неэффективных механизмов разработки программы, отсутствием четко и ясно поставленной социальноориентированной цели, чрезвычайной краткостью изложения информации, отсутствием данных экстраполяции, то есть данных о состоянии дорожно-мостового хозяйства, финансировании, объемах работ за предшествующие периоды с формированием определенных выводов. В программе, кроме заказчика, не прописаны обязанности других сторон и степень их влияния на достижение конечного результата. Также не содержится информации о проведении независимых экспертиз хода выполнения программы.

К достоинствам программы в плане ее разработки стоит отнести четкий график выполнения работ с указанием причин включения мероприятий в план работ, наличие методики оценки эффективности выполнения целевой программы, наличие целевых индикаторов. По итогам реализации программы практически полностью был выполнен намеченный комплекс мероприятий и освоены все выделенные денежные средства, что является показателем хорошей результативности программы.

Для сравнения эффективность выполнения региональной целевой программы развития сети автомобильных дорог Ярославской области близка к эффективности выполнения региональных целевых программ развития дорожного хозяйства Красноярского края (значение интегрального рейтинга 58%), Московской (57%), Оренбургской (55%), Челябинской (58%) областей и республики Чувашия (58%).

Как писалось выше, в настоящее время целевые программы развития и совершенствования дорожного хозяйства выполняются в 47 регионах страны. В результате оценки эффективности их выполнения были получены следующие данные (табл. 4):

Таблица 4.

Результаты оценки эффективности выполнения РЦП развития дорожного хозяйства

	Оценки				Всего
	Эффективная	Умеренно эффективная	Адекватная	Неэффективная	
Количество программ	0	3	31	13	47
Доля программ	0%	6,4%	66%	27,6%	100%

Как видно из табл. 4, принятые в настоящее время на региональном уровне целевые программы развития дорожного хозяйства не отвечают в полной мере требованиям эффективности. Лишь 3 целевые программы в Курской, Мурманской и Нижегородской областях могут быть названы с учетом вышеописанной градации умеренно эффективными. Еще 4 программы Астраханской, Вологодской, Сахалинской областей и Приморского края близки к значению интегрального рейтинга эффективности 70%.

Наименее эффективными оказались региональные целевые программы развития дорожного хозяйства Белгородской, Новгородской, Свердловской областей, а также Пермского края и республики Саха (Якутия).

Оценка региональных целевых программ развития дорожного хозяйства методом оценки и рейтингования программ PART, в том числе в Ярославской области, позволила выявить основные недостатки региональных целевых программ развития отрасли. В первую очередь, к таковым относятся:

1. Отсутствие у большинства программ четко и ясно поставленной цели, отражающей ориентацию программы и способы достижения целей;
2. Наличие региональных или местных программ, частично дублирующих рассматриваемые;
3. Отсутствие или недостаточное количество независимых экспертиз программ, выполняемых специально привлеченными для этой цели сторонними организациями;
4. Отсутствие или недостаточное количество используемых для оценки эффективности выполнения программ социально-экономических индикаторов, а также отсутствие методик их расчета;
5. Отсутствие данных экстраполяции, на основе которых строится текущая программа;
6. Отсутствие четкого обоснования приоритетности работ, включенных в целевую программу;
7. Малое внимание, уделяемое в ряде программ работам по модернизации и развитию объектов инфраструктуры дорожного хозяйства, в частности, мостового хозяйства;
8. Использование неэффективных механизмов управления программой и др.

Большинство вышеописанных недостатков является следствием отсутствия единой методики составления и управления целевыми программами. Так, большинство программ страдает отсутствием конкретно описанных механизмов реализации и осуществления контроля за программами. Отсутствуют единые социально-экономические индикаторы оценки эффективности программ и методики их расчета. Не приводится обоснование выбора мероприятий, включенных в программу и т.д. Даже при весьма скурых объемах финансовых средств, выделяемых региональными бюджетами на развитие дорожного хозяйства, устранение описанных недостатков способно заметно повысить качество и результативность целевых программ.

Литература

1. Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе канадского опыта): Уч.-метод. пособие. – Оттава – М. – В. Новгород, 2006.

2. Региональное законодательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://regionz.ru> (дата обращения 10.07.2009).
3. Постановление Правительства Ярославской области от 12 сентября 2007 г. N 393-а «Об областной целевой программе развития сети автомобильных дорог Ярославской области на 2008 – 2009 годы».
4. Instructions for Program Assessment Rating Tool / Office of Management and Budget. – Washington, D.C, 2005.
5. Беляев И.П., Палагин В.С. Оценка эффективности выполнения крупных проектов и программ и приоритетные направления развития проектного менеджмента в РФ // Научное, экспертно-аналитическое и информационное обеспечение национального стратегического проектирования, приоритетных национальных проектов и программ: труды IV науч.-практ. конф. (Москва, 21-22 мая 2008 г.). – М., 2009. 424 с.

ВЛИЯНИЕ ЛОГИСТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Макарова И.В., Семенова Е.А., ТТИ ЮФУ

В статье анализируется вклад логистики в эффективную работу фирмы. Рассмотрены возможности повышения конкурентоспособности предприятия путем осуществления эффективного логистического менеджмента.

Современное состояние логистики в России характеризуется рядом противоречивых моментов. С одной стороны, на фоне значительного роста интереса к логистике, как со стороны фирм, так и отдельных правительственных институтов объективно существует и недостаточное восприятие ее в целом в обществе. Для большинства образованного населения логистика все еще представляется чем-то загадочным, как в свое время, генетика или кибернетика. К сожалению, многие высшие руководители компаний и чиновники различного ранга весьма смутно представляют себе потенциальные возможности логистики в плане улучшения бизнеса, повышения конкурентоспособности российских фирм, решения макроэкономических и социальных задач. Катастрофически не хватает дипломированных логистических менеджеров, а также популярных изданий, раскрывающих содержание логистики в целом и отдельных ее функциональных областей. Буквально несколько месяцев назад наконец-то открыта соответствующая специальность в высшей школе. Явно недостаточна роль средств массовой информации в популяризации логистики, хотя хорошо известно: чтобы получить качественно новый результат, идея должна овладеть массами.

Между тем, опыт промышленно развитых зарубежных стран показывает, что логистике принадлежит стратегически важная роль в современном бизнесе, и этим объясняется тот факт, что все больше специалистов, добившихся успеха в этой области, продвигаются на высшие должности в руководстве компаний. Как известно, под логистикой понимают эффективное управление материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками с оптимальными затратами всех ресурсов для полного удовлетворения требований потребителей. Для этого логистика охватывает и объединяет в единый процесс такие разнообразные виды деятельности, как производство, информационный обмен, транспортировку, управление закупками и запасами, складирование, грузопереработку, упаковку и другие.

В настоящее время в западных фирмах традиционные сферы приложения логистики слились воедино, образовав стратегическую инновационную систему. Стратегические интересы компаний побуждают топ-менеджеров по логистике к преодолению межфирменных границ для налаживания эффективных взаимосвязей внутри логистической цепочки в рамках внешней интеграции. Наиболее яркое проявление современной логистики заключается в том, что она обеспечивает комплексный результат за счет внутренней и внешней интеграции одной из ключевых сфер компетентности любой фирмы. [1]

Компании во всем мире воздействуют на экономику посредством улучшения координации своих действий в отношении с поставщиками и в сфере сбыта. Улучшение взаимодействия с поставщиками может минимизировать стоимость товарно-материальных запасов, а лучшая координация спецификаций свести к минимуму потребность дальнейшей доработки продукции поставщика, более высокая координация в ценообразовании может сделать компанию и ее поставщиков более конкурентоспособными и рентабельными. Экономия может быть достигнута на другом конце логистической цепочки – в процессе распространения. Различия в эффективности распространения могут значительно повлиять на общее ценовое преимущество компании. Высокие издержки по хранению материальных запасов, контрастирующие с низкими издержками на децентрализованный транспорт, дают возможность многим компаниям уменьшить издержки распространения путем централизации этих запасов. Деньги, сэкономленные за счет уменьшения капитала, связанного в децентрализованных материальных запасах, более чем компенсируют высокие издержки по их быстрой доставке грузовым или авиатранспортом. [2]

В современном бизнесе, характеризующемся жесткой конкуренцией, логистика стала играть одну из главных ролей в потребительском сервисе. На Западе стали даже применять в этом смысле термин «логистический сервис». Сервис становится решающим элементом маркетинговых стратегий западных фирм, еще более усиливая взаимодействие логистики и маркетинга, ключевым фактором конкурентоспособности предприятия, так как в условиях жесткой конкуренции именно уровень сервиса оказывается главным аргументом для потребителя. В современных условиях достижение конкурентных преимуществ в сервисе заключается в предоставлении большего числа сервисных услуг и повышении их качества. Перечисленные функции представляют собой прямой объект логистического менеджмента. [3]

Можно отметить, что логистика обладает активным интегрирующим потенциалом, способным связать воедино и улучшить взаимодействие между такими базовыми функциональными сферами фирмы, как снабжение, производство, маркетинг, дистрибуция, организация продаж. Например, преобразуя маркетинговую информацию, логистический менеджмент воздействует на производство, оптимизируя производственно-технологический цикл и продуктовые характеристики. Рационально управляя запасами материальных ресурсов и готовой продукции в снабжении, производстве и сбыте, логистика способствует уменьшению общих затрат, снижению цены на готовую продукцию и в результате улучшению стратегических позиций фирмы на рынке.

Логистический менеджмент может обеспечивать эффективную координацию объемов закупок материальных ресурсов и производства готовой продукции с прогнозируемым (на основе маркетинговых исследований) объемом продаж.

Таким образом, логистический менеджмент поддерживает системную устойчивость фирмы на рынке, сглаживая противоречия между маркетингом, производством, финансами и оптимизируя межфункциональные внутри-фирменные решения.

Уточним понятие логистического менеджмента и определим его место в общей структуре менеджмента фирмы.

Логистический менеджмент на фирме представляет собой синергию основных управленческих функций (организации, планирования, регулирования, координации, контроля, учета и анализа) с элементарными и комплексными логистическими функциями для достижения целей логистической системы.

При построении современных логистических систем большое значение имеет определение места логистического менеджмента в общей структуре управления фирмой и определение областей взаимодействия с другими сферами менеджмента. Современная система менеджмента фирмы представляет собой композицию организационной структуры управления с функционально-ориентированными сферами деятельности (финансы, инвестиции, производство, маркетинг и сбыт, инновации, персонал и т. п.), объединенными стратегическими, тактическими и другими целями.[3]

Взаимодействие логистики и финансового менеджмента проявляется в первую очередь в объеме и оборачиваемости оборотного капитала фирмы. Так как большую долю оборотного капитала составляют денежные средства, вложенные в запасы материальных ресурсов и готовой продукции, то эффективность логистических решений по управлению запасами напрямую связана с ускорением оборачиваемости капитала и высвобождением финансовых средств для инвестирования в производство или сервис.

Д. Уотерс отмечает в своей книге "Логистика. Управление цепью поставок", что логистика – дорогостоящая функция, и она оказывает существенное влияние на общие финансовые показатели организации. В частности влияние логистики на доходность на активы (ROA). Доходность на активы определяется как прибыль, полученная организацией до выплаты налога, деленная на стоимость используемых активов. Чем выше показатель ROA, тем лучше результаты деятельности организации.

В обобщенном виде эта ситуация показана на рис.1. [4]



Рис. 1. Влияние логистики на ROA

Совершенствование материального потока приводит к сокращению запасов, то есть непосредственно снижает оборотные активы, и, как следствие, также снижает долгосрочные активы. Более эффективная логистика обеспечивает более низкие операционные издержки, что в свою очередь приводит к более высокой марже прибыли. Логистика может повысить воспринимаемую ценность продуктов: обеспечивая их более удобное получение, ускоряя доставку заказа или сокращая время его выполнения. А, в свою очередь, более привлекательные виды продукции позволяют устанавливать на нее наценку. Все это в совокупности приводит к увеличению показателя ROA и соответственно влияет на другие параметры деятельности, такие, как цена акций, доходность на инвестиции, заимствования и т.д.

Другой аспект взаимодействия финансового менеджмента и логистики относится к концепции общих затрат. Так как издержки во внешних логистических каналах внутрифирменных логистических систем сопоставимы, а иногда и превышают себестоимость готовой продукции, то финансовый менеджмент совместно с логистическим менеджментом должен акцентировать свои усилия на поиске путей снижения затрат, связанных с закупкой материальных ресурсов и сбытом готовой продукции.

С точки зрения логистики осуществление функций стратегического (тактического, оперативного) и функционального менеджмента должно способствовать реализации логистической миссии фирмы, согласованной с маркетинговой и производственной стратегиями. Система менеджмента фирмы может быть представлена в виде схемы на рис. 2.

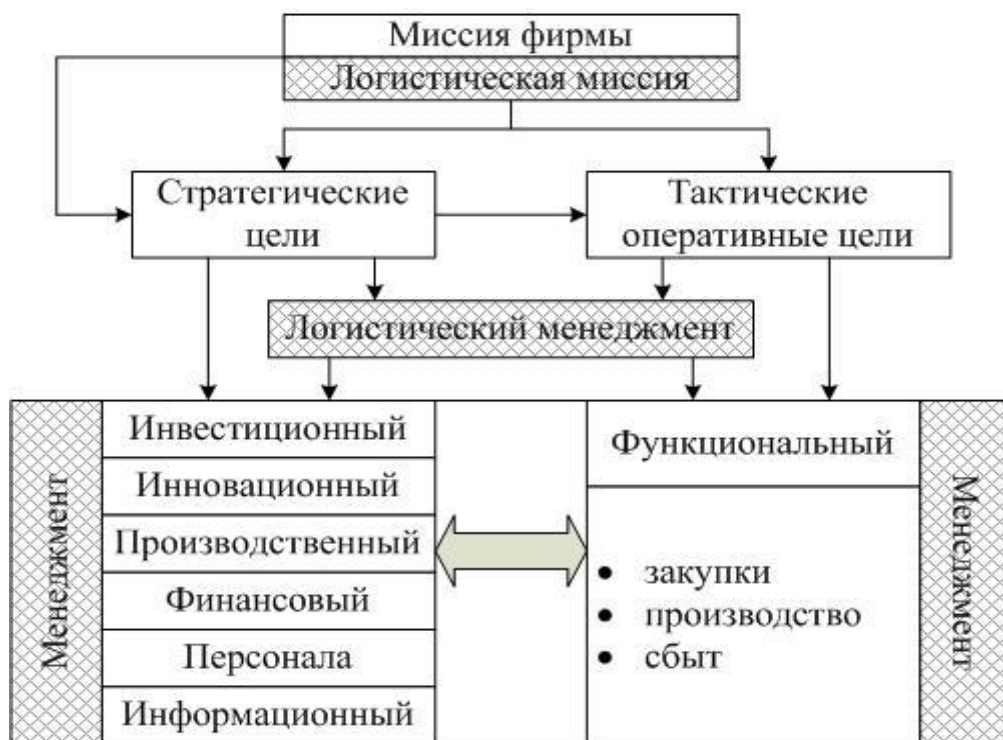


Рис. 2. Логистический менеджмент в системе менеджмента фирмы.

Особенностью логистического менеджмента является то, что он как по стратегическим, так и по тактическим (оперативным) целям и задачам связан со всеми функциональными областями менеджмента в процессах управления закупками материальных ресурсов, производством и сбытом готовой продукции. Зачастую бывает очень трудно разделить сферы действия логистического и других видов менеджмента (особенно производственного, инвестиционного, финансового, информационного). Поэтому обычно выделяют основную координирующую и интегрирующую функции логистического менеджмента на высшем уровне иерархии управления фирмой.

Основная задача логистического менеджмента в современных условиях бизнеса — способствовать выполнению стратегических целей фирмы и созданию конкурентных преимуществ. Ключевыми факторами конкурентного преимущества в мировой экономике согласно М. Портеру являются:

- лидерство в уровне качества товаров и услуг;
- лидерство в уровне затрат;
- дифференциация продукции;
- стратегический фокус.

Указанные ключевые факторы могут быть использованы любой фирмой-конкурентом. Поэтому для успешного выживания организация бизнеса должна постоянно внедрять новые подходы и инновационные идеи на стратегических направлениях своей деятельности. Такие возможности предоставляет им логистика.

Например, эффективный логистический менеджмент может уменьшить общие издержки, давая фирме постоянное лидерство в уровне затрат на определенном сегменте рынка, где это имеет решающее значение. Одновременный акцент на минимизации цены и высоком уровне качества продукции и услуг (или поддержании мировых стандартов качества) может позиционировать фирму как ведущую на конкретном рынке.

Глобализация экономики привела к тому, что современные потребители исходят из набора ожиданий, установленного в соответствии с характеристиками продукции самых лучших компаний в мире, требуют более высокого качества товаров и услуг по более низкой цене, ожидают быстрой реакции на их запросы и т. п. Фирмы все более оцениваются не только с точки зрения качества их продукции и сервиса, но и способности поставлять готовую продукцию вовремя, в небольших объемах к непосредственному месту потребления.

Потенциал логистики как раз и позволяет реализовать целевые установки фирмы в рамках ее миссии, являясь стратегическим фактором в условиях усиления конкуренции. В этом плане логистическую миссию за рубежом часто трактуют, как правило «семи R», или логистический микс (по аналогии с маркетинговым миксом): «ensuring the availability of the right product, in the right quantity and the right condition, at the right place, at the right time, for the right customer, at the right cost», что можно перевести как «обеспечение наличия нужного продукта в требуемом количестве и заданного качества в нужном месте в установленное время конкретного потребителя с наименьшими затратами». В правиле «семи R» отражены существенные черты логистической миссии организации бизнеса, ключевыми из которых являются качество продукции, время и затраты. Целью логистики на фирме должно быть обеспечение общего менеджмента материальных и сервисных потоков как основы для достижения долговременного успеха в бизнесе. Отсутствие миссии и четкой стратегии логистики может поставить фирму в позицию наблюдателя, с запозданием реагирующего на рыночную динамику спроса, не имеющего ясной перспективы в будущем. Логистическая миссия должна обеспечить фирме систему видения качества ее продукции и услуг, уровня ее конкурентоспособности, интеграции снабженческой, производственной и маркетинговой стратегии, обеспечить реализацию кредо фирмы, позиционирования ее на рынке и относительно конкурентов.

Логистику на фирме часто воспринимают как одну из сторон маркетинга. Связи между ними настолько развиты и переплетены и иногда бывает трудно разделить сферы интересов этих двух ключевых функций любого бизнеса. Логистическая стратегия, подобно рекламе и продуктовой стратегии, является интегральным элементом стратегии маркетинга.

Для анализа взаимодействия логистики и маркетинга в западной экономической литературе часто используют традиционное понятие маркетингового микса, или «четырёх P»: «price – product – promotion – place» («цена – продукт –

продвижение – размещение»). Тогда взаимосвязи логистики и маркетинга можно представить в виде схемы взаимодействия маркетингового и логистического миксов с целью удовлетворения запросов потребителей (рис. 3). [3]

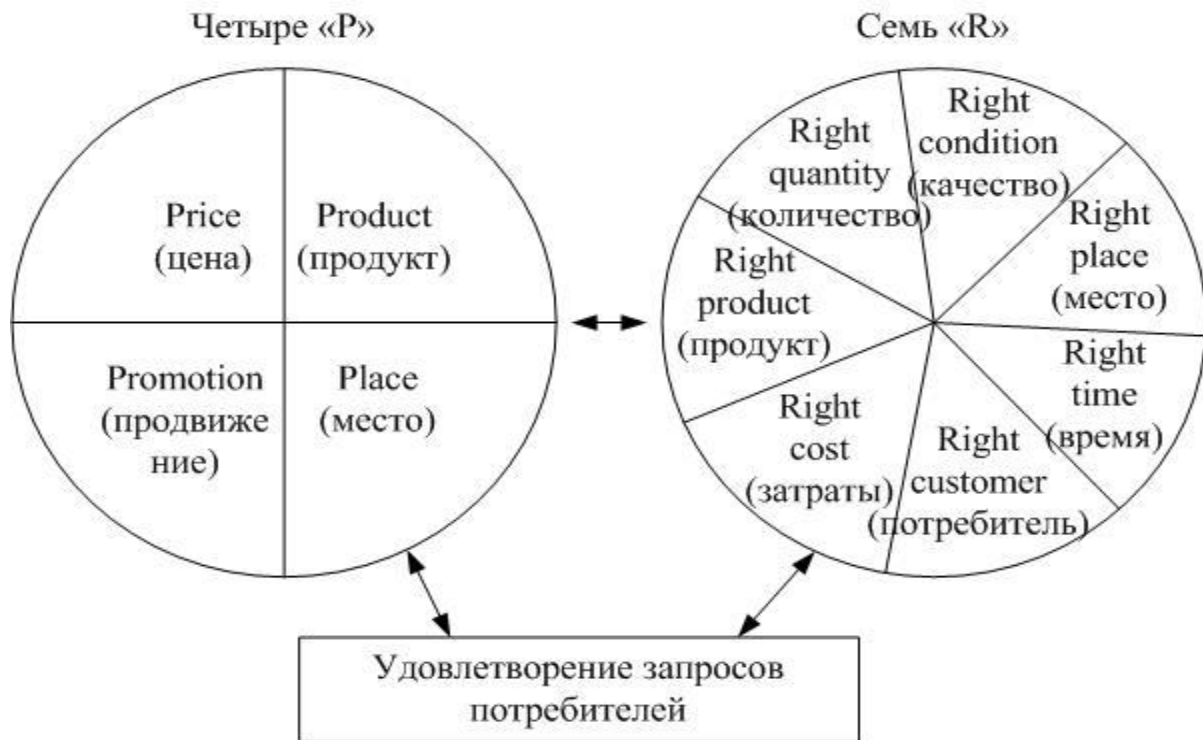


Рис. 3. Взаимодействие маркетингового и логистического миксов.

Наглядное представление ключевых составляющих маркетинга и логистики, даваемое рассматриваемой схемой, позволяет проследить прямое взаимодействие между такими характеристиками, как продукт, место и цена (затраты).

Логистический менеджмент по отношению к фактору «цена» обычно оказывает прямое влияние на достижение фирмой корпоративных или финансовых стратегических целей, задаваемых маркетингом.

Учитывая, что затраты в дистрибуции, особенно транспортные расходы, достигают размеров, сопоставимых, а в некоторых отраслях и превышающих себестоимость готовой продукции, логистические решения по транспортировке оказывают существенное влияние на возможность реализации маркетинговой ценовой политики. Другой важной характеристикой сферы взаимного пересечения интересов маркетинга и логистики являются продуктовые характеристики и прежде всего ассортимент продукции, определяемый маркетинговой стратегией фирмы. Ассортиментные характеристики готовой продукции непосредственно влияют на структуру логистических цепей и каналов в системе дистрибуции, уровень запасов, виды транспортных средств и способы транспортировки и т. д. Появление новых ассортиментных позиций даже одного товара, но, к примеру, в другой по габаритным размерам упаковке может полностью изменить структуру логистического канала или способ транспортировки и поэтому должно быть обязательно согласовано с логистическим менеджментом.

Взаимодействие логистики и маркетинга по параметру «место» обычно представляет собой проблему выбора точек сбыта основного объема готовой продукции. С позиций маркетинга это трансформируется в задачу выбора: или продавать оптовикам, или — напрямую розничным торговцам. При этом решения о выборе «места» всегда предшествуют решениям о выборе структуры каналов дистрибуции. С точки зрения логистического менеджера, такие решения могут существенно повлиять на эффективность логистической системы. Например, фирмы, имеющие контакты по сбыту только с оптовиками, как правило, испытывают меньше логистических проблем, так как оптовики более предсказуемы, имеют тенденцию закупать готовую продукцию большими партиями, размещают свои заказы и управляют запасами готовой продукции в складских системах более стабильно и эффективно, чем розничные торговцы. Существенным фактором является в этом случае гораздо меньший уровень затрат фирмы-производителя на транспортировку продукции. [3]

Логистика способствует повышению эффективности работы фирмы и, как следствие, ее конкурентоспособности при соблюдении следующих требований:

1. Поддержание связи логистики с корпоративной стратегией. Общеизвестно, что все аспекты логистических операций должны быть непосредственно связаны со стратегическим планом корпорации или фирмы. Это первое и самое главное условие достижения высоких прибылей от применения логистики.

2. Совершенствование организации движения материальных потоков. Это требование призывает к такой организации логистических операций, которая дала бы возможность контролировать все функции по выполнению задач, связанных с закупкой, транспортировкой, складированием, хранением запасов и сбытом под эгидой единого коммерческого подразделения. Другими словами, все логистические функции должны быть объединены под соответствующим контролем централизованного и децентрализованного руководства с учетом того, что эффективные решения легче принять, если спецподразделение отвечает за все тесно связанные между собой логистические операции.

3. Поступление необходимой информации и современная технология ее обработки. Используя сети электронного обмена данными с потребителями, например, можно повышать конкурентоспособность и долю рынка. Творчески применяя модели на базе ЭВМ, можно также повышать качество обслуживания клиентов.

4. Эффективное управление трудовыми ресурсами играет решающую роль в наладке слаженного механизма управления материальными потоками. Те фирмы, которые считают квалифицированные кадры самым важным своим ресурсом, могут рассчитывать на эффективное функционирование логистической системы.

5. Налаживание тесной взаимосвязи с другими фирмами в области выработки стратегии. Опыт подтверждает, что наибольших успехов в увеличении прибыли добиваются как раз те фирмы, в которых установлены прочные связи с внешними и внутренними участниками коммерческих отношений.

6. Учет прибыли от логистики в системе финансовых показателей. На основе практического опыта фирмы пришли к выводу, что лучше всего логистические операции, такие, как транспортировка, складирование и другие, поддаются оценке со стороны учетно-калькуляционных подразделений или иных структурных органов, которые результаты деятельности измеряют полученной прибылью.

7. Определение оптимальных уровней логистического обслуживания с целью повышения рентабельности. Для выявления оптимального уровня качества обслуживания определяют дополнительные доходы, достигнутые от предоставления высококачественного сервиса, и измеряют отношение прибыли, полученной от него, к затратам, связанным с поддержанием таких уровней.

8. Тщательная разработка логистических операций.

Американские специалисты Д. Бушер и Г. Тиндол считают, что выполнение фирмами вышеуказанных восьми требований гарантирует взаимосвязь логистики с маркетингом и производством, обеспечивает не только высококачественное проведение всех логистических операций, но и создание эффективного, с низкими издержками сервиса для покупателей, будет содействовать росту прибыли по активам рассматриваемой сферы деятельности, т. е. повышению конкурентоспособности фирм. [5]

За рубежом логистика давно стала практическим инструментом бизнеса, а интегрированная логистика является одной из основных комплексных функций, характеризующих финансово-производственную деятельность западных фирм. Различные логистические концепции в стратегическом планировании и текущем управлении основными сферами бизнеса уже, по крайней мере, в течение двадцати и более лет применяют ведущие зарубежные фирмы и транснациональные корпорации, такие как IBM, Procter & Gamble, Coca-Cola, General Motors, Ford Motors, Volvo, Toyota Motors, Electrolux, TNT, Deutsche Telecom, BTL, ASG AB, Acer Computer, G & F Industries, General Foods, Johnson & Johnson и многие другие. [1]

Вероятно, самым выразительным примером того, как две фирмы объединили усилия для развития своих логистических возможностей, служит счастливая история компаний Procter & Gamble и Wal-Mart. Высшие руководители обеих фирм сумели найти новые методы ведения бизнеса, которые заставили пересмотреть пособия и учебники, посвященные образцам «лучшей практики». Но хотя альянс этот действительно достиг поистине поразительных результатов, факт остается фактом: еще до объединения усилий и вступления в партнерство каждой из этих фирм по отдельности удалось развить свою компетентность в логистике до невероятного уровня. Приведенные ниже цитаты дают некоторое представление о том, как расценивали логистические навыки руководители каждой из компаний:

“Wal-Mart достигла, таких успехов в распределении и транспортировке благодаря тому, что руководство компании рассматривает эти виды деятельности как источник конкурентных преимуществ, а не как второстепенные функции или неизбежное зло, подобно многим. И они поддерживают эти виды деятельности необходимыми капиталовложениями. Многие компании не желают тратить деньги на распределение, пока их не вынуждают к тому обстоятельства. Мы же идем ни такие траты, ибо видим и постоянно демонстрируем остальным, что это снижает наши издержки. В этом ключ к пониманию стратегии Wal-Mart.” – Джо Хардин, исполнительный вице-президент Wal-Mart по логистике и управлению персоналом.

“Я все больше убеждаюсь в том, что наша концепция предложения товаров – это, вероятно, самый главный, а то и единственный фактор, определяющий картину наших прибылей в последние несколько лет.” – Джон Смейл, бывший председатель совета директоров Procter & Gamble.

Крупные представители универсальной розничной торговли – такие как Wal-Mart, Kmart, JC Penney или Walgreens – используют логистические связи как инструмент повышения конкурентоспособности. Опираясь на собственные ресурсы и сотрудничество с поставщиками, эти фирмы довели свою компетентность в логистике до такого уровня, что она стала основой всей их хозяйственной стратегии. Результаты их деятельности, выразившиеся в росте товарооборота и прибыльности, говорят сами и себя. [6]

На российском рынке логистические концепции и системы в бизнесе продвигают в основном зарубежные фирмы и предприятия с долевым участием иностранного капитала. Отечественные компании пока еще в подавляющем большинстве настороженно относятся к внедрению логистических инноваций. Однако, несмотря на сложную экономическую ситуацию, перспективно мыслящие руководители многих фирм, зачастую интуитивно чувствуя потенциал логистики в плане получения конкурентных преимуществ и упрочения своего положения в бизнесе, или основываясь на западном опыте, стремятся внедрить логистические концепции и системы. [1]

“Проект оптимизации управления логистическими процессами и товарооборотом в системе SAP for Retail – это один из ключевых шагов на пути повышения операционной эффективности «М.Видео», который должен способствовать росту инвестиционной привлекательности нашей розничной сети”, – комментирует Александр Тынкован, президент и основатель компании «М.Видео». [7]

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что внедрение современных логистических концепций и систем является одним из наиболее необходимых и важных стратегических путей повышения конкурентоспособности отечественных организаций бизнеса.

Литература

1. Сергеев В.И. Логистика в современном бизнесе // Best Logistics Group [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://sklada.ru/index.php?id=320>
2. Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения // Информационное агентство “Логистика” [Электрон. ресурс] – 9 января 2004. Режим доступа: http://www.logistics.ru/9/2/i20_64.htm
3. Основы логистики: Учеб. пособие/ Под ред. Л. Б. Миротина и В. И. Сергеева. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 200 с.
4. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 500 с. — (Серия «Зарубежный учебник»).
5. Логистика: Учеб. пособие / Под ред. Б.А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 1999. - 327 с.

6. Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дэйвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-ое изд. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2005. – 640 с.: ил.

7. «М.Видео» берет под контроль логистику в партнерстве с CIBER Russia и SAP // ERP online независимый ERP-портал [Электрон. ресурс] – 9 октября 2009. – Режим доступа: http://www.erp-online.ru/phpnews/show_news_one.php?n_id=3565

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Марадудина В.Ф.

ФГОУ ВПО Северо-Кавказская Академия Государственной Службы,
г. Ростов-на-Дону

В данном исследовании приведен анализ процессов слияния и поглощения компаний как фактора, влияющего на уровень развития рыночной конкуренции в России. Дана оценка результативности государственного регулирования рынка слияний и поглощений в контексте антимонопольной политики страны.

Рост открытости российской экономики, все более масштабное вовлечение страны в процесс глобализации приводит к неизбежным изменениям в хозяйственных отношениях экономических субъектов, оказывающих непосредственное воздействие на конкурентную среду, а, следовательно, на национальные экономические интересы страны. Поддержка предпринимательства, снижение нагрузки на бизнес, развитие конкуренции – приоритетные задачи государственного регулирования экономики на современном этапе. Процесс трансформации российской экономики устремлен на преобразование монополизированной структуры административно-командной системы хозяйствования с целью утверждения рыночной конкуренции, необходимой для эффективной деятельности хозяйствующих субъектов.

Актуальность исследования какого-либо экономического явления характеризуется его ролью в развитии экономики как на уровне государства в целом, так и при изучении деятельности отдельного предприятия. На определенном этапе своего развития практически каждый хозяйствующий субъект сталкивается с необходимостью реорганизации бизнеса в ответ на изменения макроэкономических условий, либо, наоборот, с необходимостью удержания корпоративного контроля. На сегодняшний день рыночная конкуренция имеет огромное значение, поскольку является одним из элементов саморегулирования рынка. Кроме того, ее развитие поощряется государством, так как наличие рыночной конкуренции предполагает опережающее формирование конкурентоспособных отраслей и производств. Очевидно, что в условиях быстроразвивающегося рынка, требующего непрерывного повышения эффективности деятельности, устойчивости бизнеса, снижения издержек, проблема реорганизации компаний является одной из наиболее дискуссионных вследствие отсутствия системного подхода при формировании концепции экономического анализа реструктуризации бизнеса.

Целью данного исследования является изучение теоретических подходов к слияниям и поглощениям как к экономическому явлению, рассмотрение их во взаимосвязи с действием конкуренции, определение макроэкономического состояния российского рынка слияний и поглощений, анализ необходимости государственного антимонопольного регулирования реструктуризации компаний. Существенный вклад в изучение данной проблемы внесли такие ученые, как Радугин А.Д., Ендовицкий Д.А., Качалин В., Шверт Г., Осипенко О.В., Кэмпбелл Э., Сизов А.В. и многие другие.

Хозяйственные отношения экономических субъектов в контексте антимонопольного регулирования разделяют на поведенческие и структурные. При этом согласно нормам законодательства РФ к поведенческим отношениям относятся установление монопольно высоких (низких) цен, либо наличие доминирующего положения субъекта, то есть отношения, регламентируемые статьями 5-7 Закона о конкуренции [1, ст. 5-7]. В отличие от поведенческих легитимное определение структурных отношений отсутствует. По мнению В. Качалина, структурные отношения - это заключаемые между хозяйствующими субъектами сделки, ведущие к изменению состава поставщиков на рынке и уровня рыночной концентрации, то есть, прежде всего, горизонтальные и вертикальные слияния и поглощения [2, С. 49].

В экономической теории слияния и поглощения изначально трактовались как одно из проявлений деятельности рыночной экономики: переход фирмы от одного хозяйствующего субъекта к другому вследствие влияния конкуренции на рынке корпоративного контроля. Однако осуществляемая в настоящее время реорганизации российских компаний во многих случаях свидетельствует об «агрессивном» характере поглощений.

Следует отметить, что вопрос о том, что такое слияние и поглощение, остается открытым. Дискуссионным данный вопрос является потому, что юридическое толкование анализируемых терминов (переход прав и обязанностей к новой организации) не в полной мере соответствует реалиям национальной деловой практики. К тому же часть ученых рассматривают реструктуризацию компаний как источник повышения эффективности деятельности, конкурентоспособности, другие же, наоборот, видят в этом только влияние амбиций менеджмента организаций и отсутствие действий антимонопольных органов, что приводит к различиям в юридической, деловой и экономической трактовке указанных понятий.

Обычно под термином «поглощение» понимается приобретение контрольного пакета акций (то есть доли чистых активов) присоединяемой фирмы. Фактически же в основной массе случаев имеет место так называемый косвенный контроль, когда хозяйствующий субъект А имеет возможность определять финансовую и хозяйственную политику предприятия Б с целью получения выгоды от его деятельности посредством другого лица – В, имеющего долю в уставном капитале Б. Данная ситуация является уже объектом контроля не только антимонопольной службы, но и фискальных органов. Кроме того, требования международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), а так же российских стандартов бухгалтерского учета (РСБУ) предусматривают раскрытие информации о связанных сторонах в пояснениях к бухгалтерской отчетности. Изучение информации об аффилированных лицах дает возможность выявления налоговых схем, а так же анализа движения финансовых потоков компании.

Как отмечает Е. Чиркова, традиционно в литературе по корпоративным финансам выделяются три способа поглощений: добровольные слияния на основе переговоров с руководством поглощаемой компании и последующей покупкой (обменом) акций; враждебный захват путем тендерного предложения на покупку акций непосредственно акционерам компании; получение контроля над советом директоров без покупки контрольной доли в акционерном капитале через голосование по доверенности (проху contests, проху fights) [4, С. 17].

В настоящее время весьма актуальна проблема рейдерства - агрессивного поглощения, при которой смена собственника происходит без согласия членов совета директоров. С одной стороны необходимо понимать, что переход бизнеса к более сильным игрокам является следствием экономических законов. По оценкам недавно проведенного анализа рынка слияний и поглощений на основе классификации сделок M&A [5, С. 6-7], в первом полугодии 2009 года наибольшую долю от общего

количества сделок (как и в 2008 году) занимали приобретения 100% акций, далее следует консолидация и влияние (приобретение более 25%).

В условиях российской действительности наиболее остро данная проблема ощущается при осуществлении сделок по приобретению капитала фирмы с согласия основных акционеров. Поскольку, по мнению А. Смирнова, и общество в целом, и сами законодатели склонны путать враждебные и незаконные поглощения, и при попытках осложнить жизнь рейдерам заодно осложняют и работу нормальным инвесторам, не давая возможность прийти на предприятие эффективному собственнику [3].

Очевидно, что появление первой волны слияний продемонстрировало, что интеграция осуществлялась для обеспечения более прочных монопольных позиций расширяющейся фирмы [6, С. 89], что неизбежно привело к активным дискуссиям по поводу роли слияний и поглощений в современной экономике и оптимальных форм регулирования указанных процессов.

Современные ученые характеризуют монополию, как модель рынка, при которой число продавцов становится таким небольшим, что они получают возможность влиять на цену своего товара [8, С. 100]. Объективной основой монополизма является доминирование экономического субъекта на рынке, позволяющее ему существенным образом влиять на конкуренцию, затрудняя вход на рынок другим хозяйствующим субъектам, определять уровень цен, либо сокращать объем производства по сравнению с теоретически возможным уровнем. В результате монополист получает возможность перераспределять платежеспособный спрос в свою пользу, что в свою очередь ведет к получению монополично высокой прибыли.

Монополия - крайняя форма несовершенной конкуренции. С точки зрения законодателя конкуренция представляет собой соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [1, п.4 ст. 10].

Будучи важнейшим показателем развития рыночной экономики, конкуренция естественным образом возникает из рынка, являясь необходимым условием его существования и развития. Несомненно, конкуренция выступает основополагающим фактором, влияющим на количество поглощений, вынуждающим топ-менеджеров искать инвестиционные возможности, повышать эффективность использования ресурсов, сокращать затраты и, в конечном счете, находить действенные способы борьбы с конкурентами. Использование механизма поглощения предполагает диверсификацию производства при одновременной реструктуризации компании. Исходя из этого, можно рассматривать слияния и поглощения как инструмент, используемый для образования новых предприятий и альянсов в результате структурных изменений, являющихся следствием конкуренции и изменения макроэкономических условий.

Анализ российского рынка слияний и поглощений свидетельствует о наличии положительных тенденций. В частности, следует отметить, что слияния, происходящие в настоящее время стали более обдуманными, стратегическими и цивилизованными. Следствием сказанного является рост количества региональных и международных сделок при одновременном сокращении враждебных захватов. Кроме того, определенно важным показателем является снижение средней стоимости сделок, что позволяет говорить об увеличении инвестиционной активности среднего бизнеса [7, С. 2].

Тем не менее, для России крайне актуальной является проблема законодательных «пробелов» в части регулирования процессов хозяйственной интеграции, следствием которой является возможность использования недостатков действующего законодательства, а, следовательно, и системы государственного контроля для получения прав собственности на экономические активы недобросовестными собственниками.

Литература

- 1) Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ "О защите конкуренции" (в ред. от 17 июля 2009 г. N 164-ФЗ) // Собрании законодательства Российской Федерации от 31 июля 2006 г. N 31 (часть I) ст. 3434
- 2) Качалин В. Международные аспекты антимонопольного регулирования. // *Мировая экономика и международные отношения*, - 2006, - № 2. – с. 49-56
- 3) Лапина Л. Два цвета современного рейдерства // *Российская газета*, № 4136 от 04.08.2006
- 4) Чиркова Е. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? *Корпоративные финансы в условиях неопределенности* – М.: Олимп-Бизнес, 1999. – 285 с.
- 5) Обзор российского рынка слияний и поглощений. ReDeal Group, 2009 // www.mergers.ru
- 6) Радыгин А. Слияния и поглощения в корпоративном секторе: основные подходы и задачи регулирования. – *Вопросы экономики*, - 2002, - № 12.- с. 85-109.
- 7) Сизов А. В. Макроэкономические и институциональные факторы государственного регулирования слияний и поглощений: автореф. Диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.05 / ГУ ВШЭ. – Москва, 2007. - 24 с.
- 8) Экономическая теория (политическая экономия): Учеб. Пособие / Под ред. Шагиняна Г.А. – Ростов-н/Д: Ростовский государственный экономический Университет (РИНХ), 2002. – с. 100

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ясулов К.Г., аспирант,

Российский государственный аграрный заочный университет

Эволюция подходов к стратегическому управлению развитием организаций предопределила необходимость поиска таких организационных систем, которые позволяют адаптировать направления деятельности в соответствии с тенденциями и уровнем сложности внешней и внутренней сред.

Развитие производственной сферы и переход от экономики массового производства к экономике потребителей обусловил кардинальное изменение внешней среды функционирования организаций всех сфер народного хозяйства. Управление эффективностью работы товаропроизводителей в этих условиях не могло уже концентрироваться только на использовании достижений менеджмента предыдущих десятилетий. Речь шла о необходимости разработки правил поведения и инструментов, которые обеспечили бы целенаправленное прогрессивное развитие организаций в стохастическом окружении. Зарождаясь с начала XX века (в Гарвардской школе бизнеса в 1911 году началось преподавание курса «Политика бизнеса»), к 70-м годам стратегический подход к управлению развитием бизнеса приобрел огромное значение и стал определяющим в системе менеджмента.

Отталкиваясь от практики хозяйствования крупных корпораций, были сформулированы основания достижения ими высоких результатов деятельности. К ним А.Чандлер отнес:

1. Высококвалифицированный менеджерский состав.
2. Адекватность организационной структуры сложности внешней среды.
3. Творческий подход к решению насущных проблем.

Понимание сути стратегического управления как системы действий, реализуемые в рамках программ развития и основанные на критерии достижения долгосрочных целей стало революционным в менеджменте как науке. В последующем другие авторы (К. Эндрюс, И. Ансофф) «наложили» базис «стратегии» на отдельные функции управления. Так, К. Эндрюс являлся автором SWOT-анализа, в котором была отражена попытка свести воедино анализ факторов внешней и внутренней среды. Именно это должно было бы стать основой для выработки направлений развития организации. Однако высокий динамизм внешней среды, ее неопределенность, конфликтность «делали» выводы стратегов краткосрочными и не могли быть базой для разработки долгосрочных планов.

А.Чандлер, К.Эндрюс обосновали модель стратегического управления на основе проектирования. Акцент при разработке стратегии должен быть сделан, по мнению авторов, на изучение внешних и внутренних факторов среды организации, для каждой из них «устанавливаются обязательные правила относительно способов действия и реагирования». Предполагается, что организация будет инициировать разработку нескольких стратегий, которые подлежат дальнейшей оценке со стороны высшего руководства. Этот процесс имеет важное значение для развития организации, поскольку это определяет возможность адекватного выбора. Основными критериями оценки стратегии развития являются последовательность, согласованность, преимущество и осуществимость предлагаемого комплекса действий на перспективу. Появление во внешней среде возмущающих факторов предполагает формирование новой стратегии, что следует рассматривать как момент возврата в исходную точку с новыми условиями.

Этот момент присущ всем рассматриваемым системам организации стратегического управления. Однако в рамках рассматриваемого подхода, поскольку функции разработки и постоянного мониторинга текущего состояния ситуации накладываются на руководство организации, с нашей точки зрения, это не позволяет сконцентрировать внимание на перспективах развития. Кроме того, именно руководство является центром планирования, координирования, контроля стратегии, что создает информационную замкнутость на уровне высшего звена управления и ограниченность понимания цели и соответствия ей принимаемых решений управленческим персоналом среднего уровня и исполнителями, что резко сужает перспективы организации.

Вторым крупным этапом в становлении стратегического управления следует назвать период второй половины 70-х годов-80-е годы XX века. Не отрицая достижения предшественников, акцент был перенесен в плоскости конкуренции на отраслевых рынках, теории эволюционного развития, организации обучения персонала, власти. Во главу угла в контексте была поставлена одна из важнейших задач рассмотрение принципов выбора стратегии в соответствии с ее позиционированием на рынке. С точки зрения, М. Портера стратегия фирмы должна строиться на одной из концепций: лидерства по издержкам, дифференцирования и фокусирования. Такой подход в классификации Г.Минцберга [2] получил название школа позиционирования, поскольку исходила из необходимости формирования конкурентных преимуществ организации. Это позволяет сформировать достаточный потенциал для дальнейшего развития.

Пристальное внимание к целесообразности разработки стратегии позиционирования и формирование адекватной системы управления Грахам Дж. Хулей [3] обосновал необходимостью производства продукта, который будет выгодно отличать его (а следовательно и организацию) от конкурентов. Это определило необходимость включения в структуру стратегического управления, помимо высшего руководства и плановой службы, отдел маркетинга.

Концепция стратегического управления на основе позиционирования организации на рынке опирается на представление о необходимости «распределения фондов в соответствии с потребностями различных направлений бизнеса» и наиболее эффективной является по отношению к организациям, осуществляющим производство разнокачественных товаров. По отношению к сельскохозяйственным товаропроизводителям использование подобного подхода к разработке стратегии возможно только при условии их консолидированного «выхода» на рынок, то есть продвижения продукта при совместном финансировании и реализации маркетинговых мероприятий либо укрупнения активов путем концентрации производственных ресурсов.

Понимание необходимости ресурсного обеспечения любой стратегии развития организации – современная концепция стратегического управления. Она предполагает рассматривать стратегию как «способ создания компанией стоимости посредством конфигурации и координации своей деятельности на множественных рынках» [5]. Критерием приобретения стратегического потенциала выступил фактор приобретения большей финансовой устойчивости организации в каждый конкретный момент времени и приращение активов и ренты. В понимании исследователей, опирающихся на ресурсный подход к стратегическому управлению рента – это «доходы от использования ресурсов фирмой, превращающей их в свое конкурентное преимущество»[1].

Таким образом, можно сделать следующие выводы из представленного исследования. Целью стратегического управления является обеспечение скоординированного и адекватного состоянию внешней и внутренней среды комплекса действий, позволяющего осуществлять поступательное продвижение к достижению поставленной цели. В истории теории стратегического управления можно выделить 3 крупных этапа: 1) практический; 2) научный (академический); 3) ресурсный. Каждый из них основывается на положениях экономической теории периодов 70-х, 80-х, 90-х годов XX века.

Литература

1. Каткало, В.С. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы/В.С. Каткало// Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер.8. – Вып 3 (№24) – С. 3-26.
 2. Минцберг, Г. Школы стратегий/ Г. Минцберг. – С-Пб.: Питер, 2001. – С. 29. (327 с.)
 3. Хулей, Г. Дж. Позиционирование. [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://advertology.ru>
 4. Andrews, K.R. Corporate Strategy as a Vital Function or the Board.// Harvard, Business Review. – 1981. – November-December. – 174-184
- Collins, D.J., Montgomery, C.A. Corporate strategy: Resources and the scope of the firm. Chicago. 1997 pp.62-75.

СЕКЦИЯ 11. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

ERP-СИСТЕМЫ – ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Евстропов А.Н.

Пензенский государственный университет

В настоящее время все более популярными становятся современные автоматизированные системы планирования и управления ресурсами предприятия, так называемые, ERP-системы. В данной статье рассматриваются преимущества и актуальность управления предприятием на основе ERP-систем. Большое внимание уделяется проблемам внедрения данных систем на российских предприятиях.

В настоящее время экономическая ситуация в России характеризуется сокращением жизненного цикла продукции на рынке, трудностями в получении инвестиций, повышенным износом промышленного оборудования, высокими издержками на изготовление готовой продукции, проблемами сбыта. В связи со снижением темпов спроса с конца 2008 года произошло обострение конкуренции между товаропроизводителями. Наибольшее значение для промышленных предприятий приобрела задача по отслеживанию и оперативному достижению своих конкурентных преимуществ. Решение данной задачи связано с реорганизацией методов и стилей управления, не позволяющих предприятию повышать конкурентоспособность и эффективную функциональность в условиях интенсивного потока изменений и высокой вариации размеров заказов и партий.

Внедрение ERP-систем, является адекватным ответом на вызов времени. С позиции бизнеса ERP-система является интегральным инструментом менеджмента, способствующего достижению стратегических, тактических или оперативных целей организации бизнеса за счет эффективного управления (с точки зрения снижения общих затрат и удовлетворения конечных потребителей качеством продукта) материальным и сопутствующим ему информационным, финансовыми потоками.

По определению, ERP-системы - это компьютерные системы, созданные для обработки деловых операций организации и для содействия комплексному и оперативному (в режиме реального времени) планированию, производству и обслуживанию клиентов [1].

На разных отечественных предприятиях понятие ERP-система трактуется по-разному. Для одних это управление отгрузкой готовой продукции, для других интегрированное управление всеми материальными и сопутствующими им информационными и финансовыми потоками.

Что же на самом деле представляет собой ERP-система? С точки зрения стандарта "MRP II Standart System", на основе которого строятся данные системы, она должна включать в себя следующие функции:

- планирование продаж и операций;
- управление спросом;
- главный календарный план производства;
- планирование потребностей в материалах;
- подсистема структур продуктов, формул;
- подсистема операций с запасами;
- подсистема запланированных поступлений по открытым заказам;
- оперативное управление исполнением плана производства;
- планирование производственных мощностей;
- контроль качества входа/выхода продукции;
- управление снабжением;
- планирование ресурсов;
- инструментальное обеспечение;
- управление финансами;
- моделирование;
- оценка результатов деятельности [2].

Эти функции охватывают все уровни иерархии управления предприятием, автоматизируя этот процесс. ERP-система делает возможной организационную стандартизацию различных географически разделенных подразделений, устраняет информационную асимметрию и служит инструментом сбора, контроля и анализа информации в реальном времени. А так же обеспечивает одновременный доступ к одним и тем же данным для планирования и контроля, способствует взаимодействию и сотрудничеству внутри предприятия.

В нашей стране системы подобного рода пока не получили широкого распространения. Тем не менее, за последнее время тенденция их практического внедрения становится все более динамичной. Актуальность управления предприятием на основе ERP-системы наблюдается с 1992 года, когда в результате экономической реформы предприятия России резко из дефицитного рынка переместились в конкурентный рынок, причем конкурировать пришлось с мировыми производителями, у которых соотношение цена/качество на продукцию вышло предпочтительнее.

Внедрение ERP-систем, как эффективного инструмента управления предприятием, в развитых странах идет уже давно. В России же случаи успешного внедрения таких систем на предприятиях единичны. Основная причина этого – неосведомленность руководства предприятий о возможностях таких систем и в целом неверное представление о них. И ситуация порой доходит до курьезов. На вопрос: «что такое ERP-система»? Руководитель предприятия отвечает: «Вы знаете программу 1С, ERP-система – то же самое, что и 1С, только за миллион долларов». Этот случай можно было бы рассматривать как анекдот, если бы подобная ситуация не повторялась на российских предприятиях. Из всей богатой функциональности, имеющейся в ERP-системе, в первую очередь внедряют модули «Управление финансами», а так же модули «Бухгалтерский учет» - та функциональность, которая хорошо проработана в программе 1С. Так как эта область наиболее формализована и легче всего поддается автоматизации. И как правило, внедрение «производственных модулей» и «модулей планирования» отодвигается на неопределенную перспективу, которая «никак не наступает» на данных предприятиях. Поэтому у руководства, по своей же вине и возникает мнение, что ERP – это всего лишь система бухгалтерского учета. Отсюда можно сделать вывод, что: если предприятие, затратив миллион долларов на внедрение ERP-системы, сможет с ее помощью, за конечный промежуток времени, сэкономить два миллиона, тогда можно считать, что это один из самых эффективных инвестиционных проектов данного предприятия. И напротив – если с помощью ERP-системы пытаться рассчитать зарплату (и тому подобные операции), то в этом

случае ERP-система действительно превращается из мощного инструмента управления и планирования в «1С за миллион долларов».

Сложности возникают и при выборе самой ERP-системы, когда предприятие решает на ее внедрение. И это понятно, ведь стоимость таких систем очень велика, и руководство хочет, чтобы отдача от вложенных средств была максимальной. Ниже, в таблице, приведены результаты сравнительного анализа ERP-систем, широко распространенных на российском рынке.

Таблица 1

Сводная таблица сравнительного анализа ERP-систем

Характеристики	Baan – BAAB IV	SAP – R3	Oracle – Oracle Apl	QAD – MFG/PRO	MS – Axapta
Дата основания компании	1978г.	1972г.	1979г.	1979г.	1980г.
Страна, где данная компания основана	Нидерланды	Германия	США	США	Дания
Позиционирование системы для предприятия (малых, средних, крупных, корпорации)	Крупные	Корпорации	Крупные	Средние	Средние
Используемая профессиональная СУБД	Oracle, Sybase, Informix	Oracle, Adabas, Informix	Oracle	Progress, Oracle	MS SQL, Oracle
Архитектура, на которую базируется система	Unix-сервер, Win-клиент, Web-клиент, RDA, AS.	Unix-сервер, Win-клиент, Web-клиент, RDA, AS.	Unix-сервер, Win-клиент, Web-клиент, RDA, AS.	Unix-сервер, Win-клиент, Web-клиент, RDA, Хост-терминал	Unix-сервер, Win-клиент, Web-клиент, RDA, AS.
Наличие систем, являющихся ускорителем внедрения	Enterprise Modeler	Business Engineer	Appl. Implem Wizard	Qwizard	Hem
Дата локализации системы в России	1996 г.	1996 г.	1998 г.	1998 г.	1999 г.
Стоимость одной лицензии в долларах США	3000	4000	4000	2150	2500
Возможность получения бухгалтерской отчетности по стандартам РФ (K=0.4)	10	5	7	5	10
Возможность интеграции с офисными приложениями (K=0.2)	3	3	3	3	10
Оценка системы по данным Gartner Group					
Оценка полноты реализации ERP-модели (K=0.9)	7	8	5	6	5
Оценка настраиваемости системы на объект (K=0.9)	6	6	6	6	7
Оценка технологичности решений системы (K=0.8)	6	6	5	6	6
Оценка перспектив развития системы (K=0.6)	3	6	5	5	8
Оценка сервиса поддержки системы (K=0.7)	4	3	5	6	6
Оценка систем по данным Data Research DPU (приведена к 10-бальной шкале)					
Функциональность системы (K=0.7)	7	8	8	7	9
Стоимость (K=0.6)	6	6	7	9	8
Простота использования (K=0.4)	7	6	7	8	8
Оценка поставщиков (K=0.5)	7	7	7	8	8
Интегрированная оценка	40,5	40,8	39,9	42,9	48,9

Результаты анализа показали, что все из перечисленных систем находятся примерно на одном уровне. У всех продуктов есть свои достоинства и недостатки. Наибольшую оценку получила ERP-система Axapta от Microsoft. За счет своей простоты, удобного интерфейса, гибкой системы настройки под объект и высокой степени интеграции с офисными приложениями, что делает ее еще более удобной в работе. Но у данной системы самая низкая степень реализации ERP-модели и она позиционирована, как система для предприятий среднего уровня. Для крупных предприятий и корпораций более подходит продукт немецкой компании SAP. Это более дорогая система, но с наибольшей полнотой реализации ERP-модели и широкими функциональными возможностями.

В текущей экономической ситуации перед отечественными промышленными предприятиями стоит первостепенная задача – повышение конкурентоспособности товаров. Решение данной задачи связано с реорганизацией методов и стилей

управления. В современном, высокотехнологичном мире, эффективное и оперативное управление предприятием невозможно без применения информационных технологий. Внедряя ERP-систему, предприятия приобретают вместе с ней передовую технологию организации и управления производственно-бытовой системы.

Выгоды от применения ERP-систем, при грамотном внедрении, окупают все затраты на нее. Так по статистическим данным, использование систем подобного класса, позволяет увеличить точность поставок на 16-28%, точность прогнозов на 25-80%, а общая производительность повышается на 10-16%. При этом затраты на обслуживание цепочки поставок уменьшаются на 25-50%. Данные выгоды позволяют отечественным предприятиям быть конкурентоспособными в текущей ситуации, когда экономика России переживает период реорганизации систем управления и распределительных процессов.

Литература

1. Гаврилов Д.А. Управление производством на базе стандарта MPR II. Изд. «Питер». 2005.
2. Балахонова И.В. Волчков С.А. Капитуров В.А. «Логистика. Интеграция процессов с помощью ERP-систем». Н.Новгород: ООО СМЦ «Приоритет». 2005.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.

Будянский П.С.

Пензенский Государственный Университет
г. Пенза

Данная статья посвящена одной из главных проблем современной экономики в целом и российской экономики в частности. В статье рассматривается влияние современных информационных технологий на развитие экономики. Современные экономические (и не только) отношения уже не мыслимы без привлечения новейших средств связи. Эти механизмы и будут рассмотрены в предлагаемой статье.

Сразу хочу отметить, что основными свойствами хорошей информации являются актуальность, достоверность, полнота, адекватность, доступность. Информационные технологии в сфере экономике используются как раз для того, что бы перерабатывать данные в достоверную, оперативную информацию для принятия решений с помощью аппаратных и программных средств, с целью достижения оптимальных рыночных параметров объекта управления. Можно привести хрестоматийный рассказ о том, как Ротшильд сделал целое состояние на поражении Наполеона при Ватерлоо 18 июня 1815. Ротшильд знал о поражении Наполеона, хотя все остальные были уверены в обратном. И тогда он начал немедленно продавать на бирже свои акции. Вслед за ним все стали продавать. В результате ценные бумаги упали почти до нуля. В этот момент агенты Ротшильда скупили акции по минимальной цене. Это яркий пример грамотного использования актуальной информации.

С появлением персональных компьютеров и распространением сети Интернет скорость и объём получаемой информации значительно возросли. В связи с этим границы современного офиса значительно расширились благодаря успехам в развитии беспроводных технологий. В результате развития беспроводных технологий, таких как Wi-Fi, 3G, а так же перспективному поколению мобильной связи 4G, подключиться к Интернету можно практически везде. А Интернет в свою очередь это хранилище знаний, средство обучения, инструмент ведения бизнеса и многое другое. Активное подключение потребителей к сети Интернет вызвало развитие электронного бизнеса. Сферы применения электронного бизнеса значительны, такие как: электронная торговля, банковские операции, страховые операции, купля-продажа различных продуктов, операции на фондовой бирже, IP-телефония и т.д. Остановимся коротко на некоторых из них. Банки предлагают услуги управления счётом и платежи в режиме реального времени в любое время суток. Круглосуточно работающие Интернет магазины. В сети стали заключаться сделки. Интернет стал простым и удобным средством связи между поставщиком и потребителем (B2C) и связь между предпринимателями (B2B).

Business-to-Consumer, Customer (B2C) или бизнес-потребитель вид электронной коммерции (ЭК), связанный с электронными коммерческими операциями, производимыми между предприятием и потребителями.

Business-to-Business (B2B) представляет собой ЭК между предпринимателями, основной особенностью этого вида ЭК является автоматическое взаимодействие в электронном виде систем управления предприятием.

Преимуществами использования ЭК можно назвать следующие:

- Простота развёртывания приложений и управления ими. Использовать Web достаточно просто. Покупателям следует лишь освоить программу для просмотра, и они сразу получают доступ к средствам электронной торговли.
- Уменьшение времени на доставку о товаре потребителю – одно из необходимых условий ведения успешной торговли.
- Уменьшение затрат времени на приобретение необходимого товара.
- Неограниченный рост числа потенциальных заказчиков. При использовании Интернета можно расширить рынок сбыта за счёт зарубежных покупателей.
- Информацию о товаре можно представлять в Интернете в различном виде. Web позволяет передавать не только текст, графику, а видео и голос.
- Возможность идентифицировать покупателя.
- Минимизация затрат на персонал и аренду помещений.
- Возможность круглосуточного доступа.

Электронный бизнес в отличие от любого другого требует минимальных вложений.

Тот факт, что часть времени, которую мы раньше проводили перед экраном телевизора, сейчас мы и новое поколение проводит перед компьютерными мониторами. В Интернете становится возможным просмотр трансляции футбольного матча, программ новостей, телесериалов, и т.д. В связи с этим можно говорить о грядущей конвергенции телевидения и Интернета. Дорогая реклама на телеэкране становится доступной в Интернете в виде баннеров размещение рекламной информации на наиболее часто посещаемых серверах.

Если вас нет в Интернете, вас нет в бизнесе. Эти слова Билла Гейтса уже давно не вызывают никаких возражений. Действительно, сегодня успешный бизнес стал невозможен без наличия сайта в Интернете. А так же в стране, где у первого лица есть личный блог, отсутствие у компании собственных сетевых дневников становится моветоном. Все эти информационные ресурсы позволяют компании рассказывать о жизни компании и её продуктах. Корпоративный блог может стать мощным средством активизации продаж и следовательно достижение фирмой максимальной прибыли.

Благодаря компьютерам можно говорить о больших функционирующих баз данных, развитию нового программного обеспечения. Благодаря всему этому стало легче вести отчетность, просчитать модель, тем самым сэкономить значительное количество времени.

Знания компьютера и программного обеспечения требуются не только предпринимателям и менеджерам, а всем людям. Особенно таких программ как текстовые редакторы, графические редакторы, электронные таблицы, баз данных и других, в том числе и прикладных программ.

Но нельзя забывать об информационной безопасности. Термин "безопасность" в законе РФ «О безопасности» определяется как "состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества, государства от внутренних и внешних угроз". Информационная безопасность как составная часть экономической безопасности предпринимательской деятельности включает в себя: а) комплексную программу обеспечения безопасности информационных ресурсов предприятия и б) экономически обоснованную технологическую систему защиты, обеспечивающую должный уровень защищенности, готовности, надежности информационных систем и безопасность информации. Наряду с шифрованием внедряются следующие механизмы безопасности:

- а) цифровая (электронная подпись)
- б) контроль доступа
- в) обеспечение целостности данных
- г) обеспечение аутентификации

В связи развитием информационных технологий механизмы безопасности постоянно совершенствуются и пополняются.

В течение всей истории развития человеческой цивилизации основным предметом труда оставались материальные объекты. Экономическая мощь государства измерялась его материальными ресурсами. В настоящее время ситуация изменяется, добавляются информационные ресурсы. Активными информационными ресурсами является та часть национальных ресурсов, которую составляет информация доступная для автоматизированного поиска, хранения и обработки. Из существующих экономических показателей характеризующих эффективность использования этих важных информационных ресурсов: а) национальные и мировые информационные ресурсы являются экономическими категориями; б) экономическая информация это часть информационного ресурса общества; в) эффективность использования информационных ресурсов важнейший показатель информационной культуры общества; г) национальные информационные ресурсы общества часть экономической мощи государства.

Благодаря информационным технологиям резко повысился уровень экономических возможностей в сфере промышленного производства, а так же в различных отраслях производственной деятельности. Но всё же ситуация с экономической коммерцией остаётся довольно сложной это происходит из-за небольшой деловой активности нашего населения. Интернет-магазины, а также другие виды проявления электронной коммерции должны занять свое место в 21 веке. И я уверен, что эта технология придет на смену многим современным видам коммерции.

Литература

1. З.В.Архипова, В.А.Пархомов Информационные технологии в экономике. Учеб. пособие // Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003 С. 52-58
2. А.Ю. Топорец Информационные технологии в экономике. Учеб. пособие // Москва Изд-во МИЭМ, 2005 С.17-25
3. Т.П. Барановская, В.И Лойко. и др. Информационные системы и технологии в экономике (учебник) // 2-е Изд-во 2005.
4. Е.В. Филимонова Н.А. Черненко А.С. Шубин Информационные технологии в экономике. // Изд-во Феникс, Ростов. 2008

А. Г. Ивасенко, А. Ю. Гридасов, В. А. Павленко Информационные технологии в экономике и управлении. Учеб. пособие // Изд-во КноРус, 2008.

НОВАЯ ЭКОНОМИКА НА БАЗЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Маркеева Г.А. Соискатель Пензенского Государственного университета кафедры «Экономическая теория и мировая экономика»

Процесс формирования глобального информационного общества, охвативший практически все страны мира, является главной особенностью нашего времени. Активное развитие научно-технического процесса приводит к росту информационных технологий и к трансформации экономической деятельности. Экономика модернизируется и приобретает качественно новые черты.

Социально-экономическое развитие страны во многом определяется уровнем информатизации народного хозяйства. Информационные процессы в настоящее время являются важнейшей, неотъемлемой составляющей всех процессов экономической, социальной и политической деятельности любого общества и государства. Наступает качественно новый этап развития цивилизации, сущность которого состоит в освоении широкомасштабном использовании информационных технологий, как в экономике, так и во всех сферах социальной активности общества. Свидетельством этому является бурно развивающийся в последнее десятилетие процесс информатизации общества, который охватывает сегодня многие страны мира и все более отчетливо принимает характер глобальной информационной революции.

Интенсивное развитие информационной среды включает развитие и совершенствование информационных технологий. Современные достижения в развитии глобальных информационных и коммуникационных технологий привели к формированию глобальной электронной среды для экономической деятельности, что в свою очередь, открыло новые возможности для организационного и институционального дизайна в бизнесе и других сферах социально-экономической деятельности.

Роль информационных технологий особенно велика в условиях современной рыночной экономики, так как именно технология является ключевой основой экономического роста и занимает центральное место в процессе «интеллектуализации общества». Распространение информационных и коммуникационных технологий характеризуется всепроникающим характером и скоростью внедрения во все сектора - в промышленность, сферу услуг, государственное управление, образование, науку и культуру, что способствует высоким показателям темпов экономического роста.

Мощными экономическими явлениями стали различные формы электронного бизнеса: @-коммерция (Интернет-коммерция), @-бизнес (Интернет-бизнес), @-предприятие (Интернет-предприятие), которые непосредственным образом

оказывают воздействие на отдельные показатели экономической конъюнктуры и ведут к формированию принципиально новым тенденциям в экономике: 1) выход в Интернет открывает совершенно новые возможности по продвижению товара компаниям с различной деятельностью, 2) низкая стоимость Интернет-канала продаж приводит к снижению себестоимости товара, 3) завоевывать чужих клиентов становится дешевле, 4) Интернет не знает границ - ни географических, ни временных, 5) деятели традиционной торговли отстают от своих коллег по электронной коммерции.

На базе интернет-технологий формируются новые тренды экономического развития, позволяющие выстраивать деловые отношения в среде Интернет, что дает возможность говорить о возникновении нового образа экономики, которая может быть названа «сетевой» или «Интернет-экономикой». В докладе, подготовленном Европейской Комиссией в 1997 г., сетевая экономика (англ. Networked economy) определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящийся в любой точке экономической системы, могут с помощью интернет-технологий контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия» [1, с.13].

В последнее время развитие сетевых форм организации экономики приводит к эволюции современных экономических систем и требует адекватных механизмов их использования в интересах общества и государства. Сетевые формы организации экономики, хозяйственных систем, базирующиеся на современных коммуникациях и информационных технологиях позволяющих осуществлять быстрое инкорпорирование знаний и использование их в наиболее доходных сегментах рынка, начинают вытеснять традиционные формы экономических отношений в обществе [4].

По мнению некоторых ученых человечество в настоящее время переживает переход к информационной эпохи, главной чертой которой становятся сети, связывающие между собой людей, институты и государства, в связи с чем усиливается интеграция как людей, так и различных процессов, где все зависит от быстроты ответа на запросы глобального рынка адаптивности. По мнению одного из самых известных на сегодня специалистов в этой области Мануэла Кастельса фактически наблюдается «превращение корпораций в сети» [2, с.115].

Процессом формирования сетевой экономики является процесс превращения традиционных организаций в сетевые структуры, вокруг деятельности различных компаний формируются сети, трансформирующие их внутреннюю организацию, взаимоотношения с поставщиками и потребителями, а также партнерские отношения между компаниями.

Сетевая организация компании является причиной кризиса вертикальной модели управления и появления горизонтальной модели управления. Создание сетевых вариантов "горизонтальных" экономических структур обслуживают все разнообразие организаций в сетевой экономике. Эти процессы захватывают всю иерархическую вертикаль в экономике (т.е. сетевая модернизация в той или иной степени затрагивает как нижний уровень, состоящий из отдельных фирм, так и образуемые ими финансово-промышленные группы, международные объединения, целые рынки). Главным действующими элементами горизонтальных структур являются связи между их отдельными участниками и единые правила работы всех участников организации. Фактически, горизонтальные структуры уже представляют собой сети связей, которые с переносом в среду сети Интернет получают возможность работать более эффективно. В настоящее время сетевые организационные структуры достаточно активно проникают в российскую экономику, создавая виртуальную среду для ведения бизнеса.

Сетевая организация компании обеспечивает организационную гибкость, способствующую повышению производительности и усилению конкурентоспособности. Поскольку сетевая экономика может "жить" только в информационно-коммуникационной среде, создаваемой глобальной сетью Интернет, то базовым условием ее существования является развитие и распространение Интернет-технологий, которые в настоящее время постоянно совершенствуются.

Сетевое предприятие должно обладать не только современными ИКТ, но способностью приобретать знания и умения, создавать свое ноу-хау, используя их в своей деятельности с целью развития инноваций в своем производстве и усиление своей конкурентоспособности. Среди новых видов Интернет-технологий, которые окажут большое влияние на сетевую экономику, можно выделить две: а) средства групповой работы географически распределенных участников совместной деятельности, которые во многих случаях позволяют экономить существенные средства, связанные с территориальным перемещением людей; б) технология "интеллектуального агента", создающая эффект постоянного присутствия в сети информационного робота, запрограммированного своим хозяином на сбор и фильтрацию необходимой информации, на поиск людей и организаций (отвечающих заданным критериям), на проведение определенной стадии переговоров с интеллектуальными агентами других участников экономики и т.п. Данная технология позволит снизить информационную перегрузку участников сетевой экономики, повысить скорость и эффективность процедур установления контактов, проведения переговоров, поддержки соглашений [1, с.42].

Сетевая экономика - качественно новая форма экономического порядка, которая начинает вытеснять иерархические и рыночные формы экономических отношений в обществе. Сетевые технологии дают возможность организовать неразрывные информационные потоки за существенно меньшие деньги и предоставлять большие возможности предприятиям, ранее привязанным к своему географическому региону.

В основе эффективности сетевых технологий лежат следующие свойства: независимость от времени - информационные ресурсы доступны за 24 часа; независимость от места дислокации компьютеров, на которых хранится обрабатываемая информация; целостность - отдельные части сетей работают независимо, но в едином информационном пространстве; высокая скорость передачи данных, которая зависит от характеристик используемого оборудования. Эффективность сетевых технологий определяется также возможностью немедленно отреагировать на обращение, т.е. интерактивным режимом.

В настоящее время к сетевой экономике тесно примыкают те сферы экономики, эффективность и функционирование которых существенно зависит от степени использования в производственных процессах информационных технологий. К ним относятся виртуальные предприятия, электронная коммерция, банкинг и др.

Виртуальное предприятия – это предприятие, состоящее из сообщества географически разделенных работников, которые в процессе труда общаются, взаимодействуют, используя электронные средства коммуникации при минимальном или полностью отсутствующем личном, непосредственном контакте. На базе согласованных представлений о содержании хозяйственного процесса и явно выраженной культуры доверия партнеры по кооперации совместно используют свои возможности в форме различных ресурсов, чтобы добиться результатов лучше, дешевле, быстрее и с конкурентными преимуществами в международном масштабе.

С точки зрения потребителя, совокупность участников выступает как единое предприятие, использующее возможности самых современных информационных и коммуникационных технологий.

Основное достоинство виртуальных форм организаций состоит в возможности выбирать и использовать наилучшие ресурсы, знания и способности с меньшими временными затратами. Виртуальные предприятия имеют следующие достоинства:

увеличение скорости выполнения рыночного заказа, снижение совокупных затрат, более полное удовлетворение потребностей заказчика, гибкая адаптация к изменениям окружающей среды, снижение барьеров на новые рынки.

В настоящее время на российском рынке также наблюдается тенденция приближения предприятий традиционной экономике к виртуальным, так как в настоящее время любое предприятие имеет возможность работать в среде Интернет. Западные компании, связанные с российскими отделениями, используют виртуальные технологии в своих подразделениях и под давлением корпоративных стандартов начинают внедрять такие же технологии в России. К ним можно отнести наиболее подготовленные к применению виртуальных технологий крупные дистрибьютеры и промышленные компании: корпоративный портал Лукойл, Ведомственный портал Федеральной налоговой службы, Торговая площадка для комплекса архитектуры и строительства Московского правительства, ряд проектов для корпорации Sony, проект по созданию B2B-площадки, Интернет-представительство научно-производственного объединения Волгограда «Химпром», проект взаимодействия «АвтоВАЗа» с дилерами и другие российские компании [1, с.152-153].

Электронная коммерция является неотъемлемой частью новой экономики, созданной и развивающейся на базе Интернет-технологий. Электронная коммерция – это коммерция, которая построена на основе Интернет-канала продаж и не имеет других каналов. Можно сказать, что при электронной коммерции существует только виртуальное место продаж. Внедрение систем электронной коммерции расширяет возможности торговой деятельности предприятия:

1) Интернет предлагает новые сервисы для клиентов - например, отслеживание заказа в каждый текущий момент времени.

2) Наличие дополнительных сервисов создает конкурентное преимущество и приводит к новым клиентам.

3) Информация о товарах и услугах оборачивается быстрее.

Интернет позволяет собирать важную информацию о клиентах, предоставляет возможность использовать маркетинговый инструмент – опросы, рассылки, оперативно и без дополнительных затрат.

4) Интернет позволяет собирать важную информацию о клиентах, предоставляет возможность использовать маркетинговый инструмент – опросы, рассылки и т.п. оперативно и без дополнительных затрат.

5) Системы электронной коммерции помогают сэкономить на персонале, аренде площадей.

В результате развития электронной коммерции, совершенствования ИКТ и информационной экономики появились новые фирмы и новые виды бизнеса, новые деловые концепции и новые организационные стратегии. Произошли сдвиги в электронной торговле, появились Интернет-магазины, Интернет-кафе, Интернет-аукционы, Интернет площадки.

Интернет-магазины, представляют собой веб-сайты, обеспечивающие продажи через Интернет с использованием электронного каталога или другого вида предоставления продукции. Интернет-магазины относятся к розничной форме ведения торговли и объединяют элементы прямого маркетинга с посещением традиционного магазина. В настоящее время в России широко используются продажи через Интернет-магазины, которые предлагают большее количество товаров и услуг, и обеспечивают потребителей значительно большим объемом, используя индивидуальный подход к каждому покупателю.

Все большую значимость приобретают Интернет-площадки, представляя собой виртуальные торговые площадки, где заключаются сделки между продавцом и покупателем, осуществляется проведение финансово-торговых транзакций. Развитие торговых Интернет-площадок обеспечивает эффективный и свободный поток информации товаров, платежей и других услуг.

Многие процессы традиционной экономики переходят в цифровой формат, происходит виртуализация экономики, увеличиваются функции банков в связи с развитием электронной коммерции и электронных денег. Появились новые финансовые системы в Интернет интренет-банкинг (предоставление банковских услуг через Интернет), Интернет-трейдинг (услуги по оперированию на валютном и фондовом рынках через Интернет), Интернет-страхование (предоставление услуг страхования через Интернет).

Банковские услуги - наиболее динамично развивающийся сегмент электронной коммерции. Развитие Интернет-банкинга связано с ростом спроса на услуги со стороны клиентов, удаленное обслуживание клиентов через Интернет выгодно банкам, поскольку до минимума снижаются издержки банка, связанные с совершением операции. Преимуществами интернет-банкинга являются: мобильность, экономичность, технологичность, функциональность, информационность, гибкость. Онлайн-инвестиции растут во многих странах. Среди европейских стран по открытию онлайн-счетов можно особенно выделить Германию, Великобританию, Швецию. Российскими лидерами в «Интернет-банкинге» выступили: Автобанк, Гута-банк, Альфа-банк, «Менатеп-Санкт-Петербург».

Интернет дает возможности для осуществления брокерской деятельности. Крупные банки, фондовые дома и инвестиционные фирмы активно участвуют на рынке онлайн-брокерских услуг, причем объем предоставляемых услуг становится масштабнее. Благодаря «революционному» развитию ИКТ физические рынки сократились в количестве, а вместо этого основная торговля ведется через компьютерные системы. Электронные системы управляются котировками, т.е. дилеры назначают цены покупателя продавцу на экране, чтобы другие держатели акций могли сделать свой выбор.

Совершенствование и развитие информационных и коммуникационных технологий в экономической деятельности все более расширяет границы цифрового пространства, притягивая к себе все более разные сферы экономики, одной из которой стал и Интернет-маркетинг. Всемирная сеть предоставляет множество инструментов для размещения рекламы на информационных и тематических сайтах: e-mail –маркетинг, продвижение товара с помощью поисковых систем и каталогов, обмен ссылками, рейтинги, партнерские и спонсорские программы и др. Интернет-маркетинг помогает измерять спрос с помощью современных ИКТ более быстро, качественно и эффективно, что особенно важно при разработке рыночных целей.

Фактически информационные технологии являются инструментом реализации создания новой волны экономики. С развитием ИКТ экономика вступает в качественно новый этап развития, происходит модернизация экономической деятельности на базе Интернет-технологий, что является одной из приоритетных задач российской экономики. При помощи динамичного развития инновационных форм информационных технологий создается цифровое экономическое пространство с элементами виртуализации, информатизации экономики. Информационный фактор оказывает революционное воздействие на экономику, трансформируя её из традиционной в Интернет, информационно-сетевую, цифровую, виртуальную экономику. Никогда еще цифровой мир не развивался столь мобильно, как в эпоху глобальной информационной революции.

Литература

1. Бугорский В.Н. Сетевая экономика: Учеб. пособ. -М.: Экономика,2008.- 13,42,152-153 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура. сокр. пер. с англ.-М.; ГУ ВШЕ,2000.-115 с.
3. Стрелец И.А. Сетевая экономика Учеб. пособ. -М.: Экономика,2006.-143с.

4. Титов Л.Ю. Особенности сетевой экономики как новой формы организации экономической деятельности // Транспортное дело России журнал.-2008-№4

5.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Прудникова Е. В.

Поволжская академия государственной службы имени П.А. Столыпина

В статье рассматриваются направления использования современных программных продуктов для постановки бюджетирования на торговых предприятиях Поволжского региона.

Неотъемлемым элементом обеспечения эффективного функционирования предприятий в современных условиях является внутрифирменное планирование, которое позволяет задействовать механизм интеграции разнопрофильных видов производственно-коммерческой деятельности в целостную структуру.

Повышение эффективности деятельности торговых предприятий требует воздействия на все виды деятельности, как связанных с производством, так с продажей продукции, так и с организацией и стимулированием сбыта на основе грамотного финансового планирования и бюджетирования.

В настоящее время имеются немалые проблемы в организации управления кооперативной структурой как целостным образованием, важнейшим способом решения которых, по нашему мнению, является планирование.

В последнее время понятие бюджетирования стало чрезвычайно востребованным, а бюджетное управление все чаще рассматривается как эффективная технология, способная решать такие актуальные задачи как: создание основы для финансового управления торговыми предприятиями, возможности следовать установленным показателям, оценки результатов; рост эффективности использования имеющихся ресурсов, активов предприятия; создание возможности для оценки инвестиционной привлекательности отдельных направлений деятельности; обоснованность выделения финансовых ресурсов на отдельные направления деятельности; укрепление финансовой дисциплины, стимулирование эффективной работы подразделений; проведение мониторинга финансовой эффективности подразделений; контроль за изменением финансовой ситуации на рынке, повышение финансовой устойчивости; улучшение финансового состояния предприятий [3, 48].

Для того чтобы внедрение бюджетирования в деятельность торговых предприятий принесло ожидаемые результаты, необходимо при его осуществлении руководствоваться следующими принципами: системности; целевой ориентации; планирования от конечного результата; непрерывности и скользящего характера; интегрирование бюджетирования с системами бухгалтерского и управленческого учета; декомпозиции бюджетов.

В большинстве случаев эффективное применение этой технологии невозможно без использования специализированных информационных систем, в противном случае организационные и временные затраты на ее поддержание сводят на нет получаемый управленческий эффект [4, 25].

В качестве программных средств, которые можно рассматривать как инструменты бюджетирования, можно выделить: электронные таблицы; финансовые модули корпоративных систем управления; заказные разработки (выполняемые силами внешних разработчиков или собственных специалистов); специализированные системы бюджетирования. Электронные таблицы (в частности, Microsoft Excel) используются довольно часто, особенно на начальных стадиях развития систем бюджетирования на малых предприятиях торговли Поволжского региона.

Электронные таблицы незаменимы для малых предприятий, но могут принести пользу и на более крупных предприятиях, которые только начинают строить свою систему бюджетирования. Однако по мере усложнения бюджетной модели и роста объема данных электронные таблицы быстро достигают предела своих функциональных возможностей, поскольку они не содержат никаких встроенных функций бюджетирования - ни методологических, ни организационных. Следует особо подчеркнуть интеграционные возможности специализированных систем бюджетирования. Интеграция специализированной системы бюджетирования с корпоративной ERP-системой может считаться наилучшим решением для предприятий торговли, что подтверждается практикой ведущих международных компаний [4, 58-59].

Таким образом, и теория, и практика говорят о том, что внедрение автоматизированных систем бюджетирования - задача не только актуальная, но и вполне осуществимая. Внедрение автоматизированной системы бюджетирования, как и любой другой информационной системы, необходимо рассматривать как инвестиционный проект с соответствующими потоками доходов и расходов. Поэтому чем больше размер кооперативного предприятия, чем сложнее его структура, тем полезнее для него будет автоматизированная система бюджетирования. А небольшому торговому предприятию с несложной финансовой структурой и с несколькими центрами финансовой ответственности вполне достаточно и табличного процессора MS Excel.

В любом случае, автоматизированная система бюджетирования в торговых организациях не заменит специалистов в области финансового менеджмента, принимающих решения, поскольку задача автоматизированной системы бюджетирования лишь создать общую понятийную и информационную среду, благодаря которой управленческие решения будут приниматься быстрее и точнее.

Литература

1. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 368 с.
2. Боровков П.С. Бюджетирование в торговых компаниях // Финансовый директор. - 2007. - № 6.
3. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / Самочкин В.Н., Пронин Ю.Б., Логачева Е.Н. и др. - М.: Дело, 2005. -352 с.
4. Корнилин Д. Структура бюджетной системы // Сборник научных статей по бюджетированию. - М.: ГГЕАМ. - 2005.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Федюкина М. В.

Поволжская академия государственной службы имени П.А. Столыпина

В представленной статье анализируются подходы к использованию корпоративных информационных систем в финансовом менеджменте российских торговых организаций.

В связи с развитием рыночных отношений, в экономике России происходят коренные преобразования, которые означают возникновение совершенно новой «парадигмы» финансового знания. Финансовую политику предприятия определяют, как правило, финансисты-практики, что связано с настоятельной потребностью в практической деятельности разработок по формированию финансовой политики предприятия, в то время как учёные-экономисты рассматривают исключительно проблемы финансового менеджмента. Между тем эти две категории тесно взаимосвязаны.

Финансовый менеджмент представляет собой информатизированное управление финансами коммерческого предприятия, обусловленное целями развития предприятия, заложенными в финансовую политику и интегрированное в общую управленческую систему. При этом финансовая политика предприятия занимает центральное место в структуре управления предприятием [2, 45].

Проанализировав позиции российских и зарубежных учёных по поводу факторной зависимости принятия финансовых решений на предприятии, мы определили свою позицию по интересующей нас проблематике и заключили, что процесс формирования финансовой политики предприятия происходит под влиянием как внешних, так и внутренних факторов. Причём к внешним факторам относятся: экономические, политические, отраслевые, рыночные, технологические, конкурентные, социальные, международные. К внутренним факторам относятся: модель управления предприятием, тип управления предприятием, уровень финансового менеджмента, уровень финансового состояния предприятия, информационно-техническое обеспечение предприятия [1, 36].

Анализ результатов деятельности предприятий торговли Саратовской области показал, что ухудшение их положения в основном связано с отсутствием системного подхода в управлении финансовой деятельностью.

Необходимость и целесообразность использования финансового менеджмента как комплексной системы управления финансовой деятельностью предприятия подтверждена многолетним опытом работы хозяйствующих субъектов разных стран. Его значимость возрастает в связи с усложнением хозяйственных и финансовых связей между предприятиями, с возможностью выбора альтернативных проектов функционирования и инвестирования. Применение методик финансового менеджмента с использованием современных информационных технологий особенно актуально для средних и крупных предприятий торговли.

Использование информационных технологий в процессе управления торговым предприятием даёт возможность руководству принимать скоординированные решения адекватные происходящим внешним и внутренним изменениям, при этом имея возможность прогнозировать результаты таких решений. В качестве одного из инструментов совершенствования финансового менеджмента на основе улучшения информационных и коммуникационных процессов предполагается использование технологии финансового планирования и бюджетирования. Исходя из проведенного анализа региональных особенностей функционирования торговых предприятий Саратовской области, наиболее предпочтительной является корпоративная информационная система «1С: Предприятие» конфигурации «1С: Финансовое планирование 7.7». Предлагаемая информационная система позволяет проводить мониторинг финансового состояния предприятий торговли и может быть использована не только для наблюдения за финансовым состоянием одного предприятия, но и для оценки финансового состояния множества объектов.

Литература

1. Роберт В. Колб, Рикардо Дж. Родригес. Финансовый менеджмент. / Учебник. Пер. 2-ого англ. Изд. М.: Финпресс, 2001. - 496 с.
2. Финансовое планирование и контроль: Пер. с англ./ Под ред. М.А. Поукока и А.Х.Тейлора. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 480 с.
3. Финансовый менеджмент. Под ред. В.С.Золотарёва / 2-е изд., перераб. и доп. Серия «Учебники и учебные пособия». Ростов н/Д: «Феникс», 2000. -224с.
4. Финансовый менеджмент.: Учебник для вузов / Н.Ф. Самсонов, Н.П. Баранникова, А.А. Володин и др.; Под ред. проф. Н.Ф. Самсонова - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2001. - 495 с.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ОБЪЕМА ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Прохоров В.В.

Сибирский государственный аэрокосмический университет им. М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

Рассмотрены проблемы связанные с оценкой объема корпоративного облигационного займа. Проведен обзор основных методов оценки объема публичного корпоративного облигационного займа. Предложен метод оценки основанный на совокупном учете имущества и денежных потоков предприятия.

Согласно принятой Правительством РФ Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. предполагается формирования в стране широкого слоя инновационно-активных предприятий. Их доля к 2020 году должна вырасти до 40-50% (в 2007 г. их доля составляла 13%). При этом удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции должен к 2020 году увеличиться до 25-35%(в 2007 г. их удельный вес составлял 5,5%)[1].

Решение поставленных задач требует широкого применения различных способов и форм финансирования инновационной деятельности, в том числе и с использованием частного капитала. Одной из важнейших форм финансирования инновационной деятельности становятся публичные корпоративные облигационные займы. Главной их особенностью является то, что они размещаются среди неограниченного круга кредиторов на единых для всех рыночных условиях. В Российской Федерации в настоящее время более 95% всех выпусков корпоративных облигационных займов приходится на публичные формы заимствования[2].

В целом любой публичный корпоративный облигационный заем характеризуется рядом показателей: объемом займа, выплачиваемым по нему доходом, сроком привлечения, период выплаты дохода, наличие или отсутствие встроенного опциона, наличие или отсутствия обеспечения или других дополнительных прав. Эти разновидности показателей в различных комбинациях дают новые виды облигаций. Существующая мировая практика говорит, что в настоящее время встречается более 1500 видов облигационных займов[3].

Основными показателями среди них являются четыре: объем, доход, срок привлечения и период выплаты дохода. Два остальных показателя фактически являются вспомогательными и используются в связки с основными показателями. Так встроенный опцион пут или колл по сроку привлечения или увеличивает или укорачивает срок привлечения займа. Опцион конвертации влияет на доходность облигации, так как предполагается обмен долга акционерного общества на долю в его уставном фонде. В свою очередь наличие обеспечения, которое предоставляется предприятию третьими лицами в виде залога, гарантий или, поручительства, на прямую влияет на объем займа и его доходность.

При принятии управленческого решения об использовании предприятием облигационного механизма для финансирования инновационной деятельности возникает проблема, связанная с оценкой того, на каких условиях он может быть привлечен. В первую очередь это касается оценки такого показателя облигационного займа, как его объем.

При оценке возможного объема облигационного займа предприятия могут использоваться несколько групп методов. Первая группа является фактически нормативной. Оценка объема выпуска облигационного займа определяется или размером уставного капитала или величиной обеспечения, предоставленного в этих целях обществу третьими лицами (залогом, гарантиями, поручительством). Вторая группа определяет объем заимствования на основе учета совокупного имущества хозяйствующего субъекта. Имеющееся у предприятия имущество фактически является своего рода гарантией обеспечением возврата заемного капитала кредитору. Третья группа учитывает денежные потоки предприятия. Они, как и имущество являются своего рода гарантией возврата заемного капитала. Четвертая группа представлена аналоговыми методами, которые используют мультипликаторы учитывающих имущественное положение и денежные потоки двух предприятия. При этом одно из них является предприятием, которое планирует привлечь заемный капитал, а другое выступает предприятием-аналогом, которое уже такой заемный капитал привлекало. Здесь фактически на основе сопоставления рассчитывается объем заемного капитала. Пятая группа обосновывает объем облигационного займа на основании стоимости инвестиционного проекта, который планируется реализовать в рамках конкретного предприятия. Данное обоснование фактически является рекомендацией, ниже которой размер заемного капитала не должны опускаться. Шестая группа методов учитывает операционный и финансовый леверидж. Их предельный размер и является своего рода ограничением по выпуску облигационного займа.

С целью изучения практики оценки возможного объема публичного облигационного займа предприятия, авторами статьи были проанализированы выпуски займов по шести отраслям промышленности за 2005-2007 гг. Выбор отраслей был обусловлен тем, что они являются лидерами в Российской Федерации по использованию облигационной формы финансирования, как по объему привлеченных денежных средств, так и по количеству их выпусков. В целом анализировались 185 облигационных займов предприятий машиностроения, электроэнергетики, черной металлургии, транспорта, связи и телекоммуникации, пищевой промышленности.

В процессе анализа выяснилось, что на рынке облигационных заимствований присутствует две принципиально различные группы заемщиков, которые требуют различные подходы при оценке объема облигационного займа. Первая группа состоит из предприятий, являющихся прямыми заемщиками. Они привлекают публичный заемный капитал непосредственно для своих нужд. Вторая группа состоит из предприятий являющихся квазизаемщиками. Это дочерние структуры, которые являлись посредниками между кредиторами и непосредственно материнской организацией. Их главной задачей было привлечение заемного капитала и операционной деятельностью они практически не занимались. По анализируемым отраслям промышленности в разные годы доля квазизаемщиков составляла от 11 до 25% от общего количества заемщиков.

При анализе методов оценки объема облигационного займа выяснилось, что российские промышленные предприятия на практике используют три группы методов: методы учитывающие совокупное имущество предприятия, методы учитывающие денежные потоки предприятия и нормативные методы. При этом необходимо отметить то, что методы учитывающие совокупное имущество и денежные потоки предприятия при прогнозировании использовали только прямые заемщики. Нормативные методы использовали только квазизаемщики и частично прямые заемщики. В целом на методы учитывающих совокупное имущество приходилось от 16 до 29% от общего количества применяемых методов. На методы учитывающих денежные потоки от 39 до 47%, а на нормативные методы от 25 до 34%.

Наиболее эффективными с точки зрения точности оценки объема корпоративного облигационного займа, являются нормативные методы. Так как объем выданных предприятию различного рода гарантий и является тем показателем, который определяет объем облигационного займа. Остальные методы оценки дают значительно меньшую точность. Это в первую очередь связано с точностью оценки имущества и денежных потоков предприятий.

Имущество предприятия, как правило, на практике оценивается кредиторами в качестве залога со значительным дисконтом. При этом размер дисконта для каждого кредитора индивидуален. В результате этого в значительной степени на предприятии занижаются залоговая стоимость имущества, что сказывается на потенциальных заемных возможностях предприятия. В свою очередь объемы денежных потоков предприятий кредиторы учитывают на основе предшествующих периодов с последующей их экстраполяцией на будущий период. В результате если выручка у предприятия в предшествующие периоды была невысокой, то и потенциальные возможности по привлечению им заемного капитала также будут невысокими. При этом еще существует вероятность того, что и сам прогноз по ряду причин, в том числе и независящих от предприятия может не сбыться.

Это подтверждает и приведенный анализ отраслей промышленности. При использовании методов оценки на основе учета совокупного имущества предприятия среди прямых заемщиков в до 42% выпусках облигационных займов они не были обеспеченными имуществом. При использовании методов оценки на основе учета денежных потоков такая же ситуация среди прямых заемщиков встречалась в до 48% случаях.

2005-2007 гг. были относительно стабильными годами для Российской Федерации. В стране наблюдался рост ВВП и на отечественном финансовом рынке имелся избыток денежных средств. Поэтому необеспеченные займы размещались без особых проблем. В условиях же экономического кризиса данные корпоративные облигационные займы в заявленных объемах не смогли бы разместиться на российском финансовом рынке. Кроме того, в 2008-2009 гг. наблюдались дефолты именно по необеспеченным облигационным займам. Поэтому сегодня на повестке дня стоит задача, с одной стороны, объективно оценить заемные возможности предприятия с точки зрения выпуска облигационного займа.

В основе предложенной методики оценки объема публичного корпоративного облигационного займа лежит совместное применение двух наиболее часто используемых методов оценки: метода учитывающего совокупное имущество предприятия и метода учитывающего его денежные потоки. В предложенной методике оценки нивелируются имеющиеся существующие недостатки вышеуказанных методов оценки. Она учитывает на предприятии в совокупности активы предприятия (с поправочными коэффициентами) и среднегодовая выручка предприятия за несколько лет. При этом полученные значения в дальнейшем уточняются с учетом ценностей, находящихся на забалансовых счетах предприятия. В дальнейшем на основе окончательно полученных данных и проводится оценка объема корпоративного облигационного займа, который можно привлечь на рыночных условиях.

Для использования предложенной методики оценки необходима определенная информационная база. Основой такой информационной базой является две группы информационных источников, в том числе бухгалтерская отчетность предприятия и внеучетные данные по предприятию.

Для доказательства эффективности предложенной методики оценки было проведено ее тестирование. Само тестирование включала в себе два этапа. На первом этапе прогнозировался объем публичного корпоративного облигационного займа на основе предложенной методики. На втором этапе проводилось сравнение полученных оценочных значений объема публичного корпоративного облигационного займа с фактическими значениями объема по анализируемым предприятиям шести отраслей экономики, которые выпустили в 2005-2007 гг. собственные облигационные займы. На этой основе определялось, имелся ли дефицит или резерв возможностей по объему публичного корпоративного облигационного займа привлекаемому на рыночных условиях.

В результате сравнений были сделаны следующие выводы. Во-первых, при оценке объема публичного корпоративного займа предложенной методикой обеспечение по возврату денежных средств кредиторам составило в от 69 до 86% облигационных выпусках. Во-вторых, качество обеспечения за счет совокупного имущества и денежных потоков в 85 до 93% случаев позволяло привлечь предприятию дополнительно денежных средств свыше 100% от фактически привлеченных.

В целом предложенная методика оценки объема публичного корпоративного облигационного займа позволяет предприятию более точно оценивать свои заемные возможности. Это в свою очередь влияет на принятие правильного управленческого решения по использованию публичного корпоративного облигационного займа в качестве формы финансирования своей инновационной деятельности.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р
2. <http://www.cbonds.info/ru/rus/>

СЕКЦИЯ 13. НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*Вохминцева О.В., Марийский государственный технический университет
Научный руководитель: Родионова Е.В.*

В статье рассматриваются меры, принятые российским правительством в сфере налогообложения в 2008-2009 годах.

Принципиально существуют две стратегии изменения налогообложения в условиях кризиса. Первая основана на концепции финансовой стабилизации. Она предполагает, что ни в коем случае нельзя допускать дефицита бюджета, который придется покрывать за счёт дополнительной денежной эмиссии. Это, в свою очередь, неминуемо приведет к инфляции, которая сократит реальные доходы населения. Поэтому налоги следует собирать в таком объеме, чтобы они полностью покрывали расходы бюджета. Отсюда следует, что снижение налогов весьма рискованно и проводить его надо крайне осторожно, чтобы не допустить дефицита бюджета и связанного с ним роста цен. Согласно другой концепции – экономического роста – снижение налогов, наоборот, приносит крайне положительный эффект в условиях конкурентной рыночной экономики. Снижение налогового бремени стимулирует частную инициативу, и в результате общая сумма налоговых поступлений в бюджетную систему возрастает благодаря росту ВВП [4].

Что касается России, то основные меры российского правительства применялись в направлении ослабления налогового бремени, но и меры повышения налогов также имеют место.

Большая часть налоговых мер вступила в силу 1 января 2009 года. Но уже на конец января 2008 года вице-премьер, министр финансов Алексей Кудрин оценил общий размер осуществленных антикризисных мер примерно в 2,1 трлн. рублей. Из этой суммы около 1,1 трлн. рублей – это потраченные из бюджета средства. Примерно 1 трлн. рублей приходится на снижение налогов, т.е. на недополученные бюджетом средства [4]. Начавшие действовать в 2008 году меры следующие [1]:

1. Изменение порядка уплаты НДС. Были устранены искусственные ограничения при применении вычетов (возврата уплаченных налогов). В их числе наиболее важны предоставление права вычета НДС с авансов, отмена обязанности перечислять НДС в денежной форме при неденежных способах расчетов. Также операции по ввозу технологического оборудования, не имеющего российских аналогов, были освобождены от уплаты данного налога.

2. Возможность перехода к уплате налога на прибыль на основе фактической прибыли до окончания года. Новшества по налогу на прибыль включают в себя: увеличение амортизационной премии (отнесение к расходам части стоимости основных средств и в дальнейшем начисление амортизации на оставшуюся их стоимость) по отдельным группам основных средств с 10 до 30%, изменение порядка списания на расходы стоимости лицензии на право пользования недрами. Снижение налога на прибыль обошлось бюджету в 500 млрд. рублей. Принятые меры призваны стимулировать предприятия к росту. Тем не менее, в условиях кризиса прибыль предприятий уменьшается, и стимулирующее воздействие этих мер оказывается в значительной степени нереализованным. При переходе к фазе роста их влияние усиливается.

В 2009 году были предприняты следующие меры:

1. Предоставление регионам права снизить ставку налога по доходам за вычетом расходов, применяемого в упрощенной системе налогообложения, с 15% до 5%.

2. Снижение ставки налога на прибыль организаций с 24 до 20% за счёт федеральной части налога (которая уменьшится с 6,5 до 2,5%). Кроме того, за субъектами Федерации сохраняется право понизить ставку налога в части, поступающей в региональный бюджет, – с 17,5 до 13,5% [2].

3. Изменение порядка взимания вывозной пошлины на нефть, которое привело к её существенному снижению. 250 млрд. рублей недополучила бюджетная система из-за снижения экспортной пошлины на нефть. Следующие меры были предприняты для снижения налогового бремени нефтедобывающих предприятий: повышение необлагаемого минимума (минимального дохода, не облагающегося налогом) при расчёте ставки налога на добычу полезных ископаемых с 9 до 15 долл., введение налоговых каникул для определённых участков недр, разработка которых затруднена из-за сложных природных условий, и изменение порядка списания стоимости лицензий на право пользования недрами. Следует заметить, что такая мера как введение налоговых каникул, даёт преимущества не всем, а именно отдельным компаниям, уже имеющим лицензии на соответствующие участки [1].

Также был принят ряд точечных мер, снижающих налоговую нагрузку на отдельные категории налогоплательщиков: был увеличен размер вычета по налогу на доходы физических лиц при приобретении жилья, разрешено применять единый сельскохозяйственный налог малым, градо- и посёлкообразующим предприятиям рыбохозяйственного комплекса, для аптечных учреждений отсрочено применение норм, ограничивающих использование единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности.

Тем не менее, наряду с политикой облегчения налогового бремени отмечается и политика повышения налогов, возможно, вызванная ожиданием скорого подъёма в экономике. В июле 2009 года был принят закон о повышении единого социального налога, в соответствии с которым с 2010 года отменяется регрессивная ставка налога, а с 2011 года эффективная ставка (процентная ставка налога, выплачиваемая после осуществления всей налоговой корректировки) повышается до 34% против сегодняшних 26%. Позже последовали решения о повышении акцизов на алкоголь и табачную продукцию [3]. Сейчас во многих регионах наблюдается резкое повышение налога на имущество физических лиц.

В связи с принимаемым комплексом мер возможно ожидать, что пострадает малый и средний бизнес, а также, что регионы, бюджеты которых пострадали от кризиса значительно больше, чем федеральный, явно начнут пользоваться предоставленной им возможностью и активно повышать налоги на имущество и транспортный налог для покрытия бюджетного дефицита; все это существенно ударит по покупательной способности, прежде всего среднего класса – основы стабильной экономики.

Но ещё в 2008 году Министерство финансов РФ дало понять, что будет сопротивляться дальнейшим пожеланиям бизнеса снижать налоги, поскольку бюджетный дефицит вынудит осуществлять восполнение за счёт средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, поскольку российские власти не намерены производить внешних заимствований [4].

Таким образом, антикризисные меры, входящие в правительственный пакет, не составляют согласованной системы (например, с одной стороны, понижается единый налог по упрощенной системе налогообложения и, с другой стороны, повышается ЕСН и транспортный налог, которые препятствуют развитию малого бизнеса).

Литература

1. Доклад ГУ ВШЭ и МАЦ. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики//Вопросы экономики.-2009. - № 5. - С. 21-46.
2. Викулов К. Антикризисные меры на 2009 год [Электронный ресурс]/К. Викулов. - Режим доступа: [www.URL: http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=005536](http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=005536) – 28.01.2009.
3. Миров В. Вредительская экономическая политика [Электронный ресурс]/В. Миров. – Режим доступа: [www.URL: http://www.gazeta.ru/column/milov/3281932.shtml](http://www.gazeta.ru/column/milov/3281932.shtml). - 9.11.2009.
4. Митяев О. Какие налоги нужны во время кризиса [Электронный ресурс]/О. Митяев. – Режим доступа: [www.URL: http://www.rian.ru/analytics/20090212/161925082.html](http://www.rian.ru/analytics/20090212/161925082.html) - 12.02.2009.

АНАЛИЗ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТОВ В РЕТРОСПЕКТИВЕ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

Ларионова О.В.

ГОУ ВПО «Уфимский государственный нефтяной технический университет»

Государственные и фискальные органы смотрят на предприятия в основном через призму налогового учета, однако акционеры и инвесторы заинтересованы в прибыльности предприятия, что отражается в бухгалтерском учете. Это раздвоение в интересах явно прослеживается в ретроспективном анализе, на основании чего сделаны адекватные предложения дальнейшего развития.

Налогам отводится важнейшая роль в функционировании любого национального государства. Выполняя регулирующую и фискальную функции, налоги позволяют сдерживать инфляцию в периоды ее интенсивного роста, бороться с так называемыми провалами рынка, обеспечивать экономическую поддержку развития в периоды кризиса, финансировать капиталовложения в непривлекательные для частного капитала сферы. В экономической теории принято использовать понятие "оптимальное налогообложение". Выработать единый подход к построению оптимальной налоговой системы очень сложно, поскольку социально-экономические условия различных стран существенно отличаются и требования, предъявляемые к налогообложению, зачастую носят противоречивый характер.

Происходящие в Российской Федерации реформы в области политики и экономики, изменение правовых отношений между органами власти и хозяйствующими субъектами, процесс интегрирования российской экономики в мировую требуют проведения адекватной налоговой политики, представляющей собой сложный многоплановый комплекс правовых, методологических, организационно-технических мероприятий и имеющей своей целью построение эффективной, справедливой и стабильной налоговой системы. С 01.01.02 с вступлением в действие Главы 25 Налогового кодекса РФ произошли коренные перемены в исчислении прибыли организаций для целей налогообложения, самой существенной из которых является введение самостоятельной системы налогового учета, принципиально отличающейся от системы бухгалтерского учета, особенно в части порядка исчисления производственных расходов.

В связи с этим перед организациями встала необходимость в создании налогового учета и контроля правильности осуществления расчетов по налогу на прибыль таким образом, чтобы, с одной стороны, выполнить требования законодательства, а с другой, – минимизировать обусловленные этим затраты. Проблемы ведения налогового учета достаточно полно исследованы применительно к прежнему порядку налогообложения прибыли организаций, однако практика показывает необходимость детального изучения их в сфере ныне осуществляемой налоговой реформы. В настоящее время перед налогоплательщиками стоит альтернатива выбора между двумя принципиально различными подходами: ведением налогового учета как самостоятельной системы либо как подсистемы, использующей и обрабатывающей данные бухгалтерского учета.

Цель исследования. Целью исследования является выявление исторических аспектов взаимодействия бухгалтерского и налогового учета и выбор оптимальной модели их взаимодействия на сегодняшнее время.

Для понимания сущности явления его необходимо рассматривать в истории становления и развития. В связи с этим считаем необходимым обратиться к истории развития налогового учета с тем, чтобы определить предпосылки его становления в учетной системе. На основе анализа подходов ученых экономистов к проблемам налогового учета и законодательных норм в области налогообложения и бухгалтерского учета рассмотрим исторические аспекты развития системы налогового учета применительно к учетной практике России. Следует отметить, что ряд положений могут оказаться спорными, однако их обсуждение в конечном итоге поможет определить правильное решение в области рассматриваемых проблем. Не настаивая на правоте своих суждений, высказывая лишь свою точку зрения на сущность проблем, полагаю, что она имеет право быть.

Исторически можно говорить об относительной независимости возникновения и развития систем бухгалтерского учета и налогообложения. Изначально бухгалтерский учет возник как интернациональное явление, никак не привязанное к конкретным государственным границам и не регулируемое государственной властью. [1] Учет (в широком смысле) возник вне связи с образованием и развитием государства. Единственным источником его становления была хозяйственная деятельность. С середины XIX в связи с экспансией акционерного капитала и изменениями в налогообложении произошло резкое усиление налогового законодательства. В.Ф. Палий отмечает "государственные органы начали активно регулировать бухгалтерский учет не только в России, но и во многих других странах только в фискальных интересах на рубеже XIX и XX вв., когда объектами налогообложения стали обороты предприятий, их выручка, прибыль и другие показатели, информацию о которых можно получить в системе бухгалтерского учета". [1 с. 48]

Сравнительные исследования учетных систем различных стран, проведенные как отечественными, так и зарубежными учеными (А.С. Бакаев, А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин, Е.В. Демешева, Л.И. Куликова, И.Н. Ложников, С.А. Николаева, В.В. Патров, Я.В. Соколов, Л.З. Шнейдман, Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда, Дж. Фостер, Р. Энтони, Ж. Ришар и др.) показывают, что традиционно в финансовой науке выделяются две модели сосуществования систем бухгалтерского учета и налогообложения. В первой модели система бухгалтерского учета формируется и функционирует под сильным и непосредственным воздействием налогообложения. В этой модели возможна разная степень зависимости бухгалтерского учета от налогообложения: от полной до слабой. Вторая модель предполагает параллельное сосуществование бухгалтерского и налогового учета как двух самостоятельных систем, преследующих различные цели.

Первая модель имеет наименование "Континентальная" и представляет собой положение, при котором бухгалтерский и налоговый учет фактически совпадают и первый выполняет все фискально-учетные задачи.[2] К континентальной системе относятся, в частности, учетные системы Германии, Швеции, Бельгии, Испании, Италии, Швейцарии и др.

Данная концепция взаимосвязи бухгалтерского учета и налогообложения возникла в XIX веке в Пруссии, где было введено правило: сумма балансовой прибыли должна быть равна налогооблагаемой величине. Ее главная особенность: любой финансовый отчет должен быть составлен в интересах государственных налоговых органов.[3] Бухгалтер ведет текущий учет, исчисляет финансовые результаты, которые являются базой налогообложения, и, соответственно, отражает обязательства перед бюджетом. Для бухгалтера учет - это единая органически целостная система, которую нельзя разделить на части.[3]

Вторая модель соотношения бухгалтерского учета и налогообложения имеет наименование "Англосаксонской" (Британо-американская). К ней относятся в частности, учетные системы США, Великобритании, Австрии, Канады, Нидерландов и другие. Для данной модели характерна слабая зависимость бухгалтерского учета от налогообложения, а в отдельных странах она практически отсутствует.[2]

Данная концепция взаимосвязи бухгалтерского учета и налогообложения возникла в Великобритании, и ее суть сводится к тому, что сумма прибыли принципиально отлична от налогооблагаемой величины. Ее главная особенность: любой финансовый отчет должен быть составлен в интересах собственников.[3]

Выделение двух моделей сосуществования систем бухгалтерского учета и налогообложения является весьма условным и преследует исключительно исследовательские цели. На практике трудно, а иногда невозможно однозначно идентифицировать модель, применяемую в том или ином государстве.

В России понятие "налоговый учет" относительно новое. Как отдельный вид учета налоговый учет долгое время обозначался конструкцией "учет для целей налогообложения". Развитие налогового учета в учетной практике России можно разделить на два периода:

- налоговый учет до 1 января 2002 года;
- налоговый учет после 1 января 2002 года.

В период существования СССР вопросы взаимодействия систем бухгалтерского учета и налогообложения никогда не рассматривались, поскольку в условиях централизованно-управляемой экономики отсутствовала развитая система налогообложения. Вместо нее действовала система распределения прибавочного продукта, исходящая в своей основе из идеи всеобщей государственной собственности. В этих условиях и цель бухгалтерского учета, и цель распределительных процессов формировались государством. Никакого несоответствия, тем более противоречия между этими двумя системами быть не могло. Вместе с тем речь не шла и о полном совпадении этих целей, поскольку цель бухгалтерского учета определялась, прежде всего, интересами централизованного планирования. Иными словами, между названными двумя системами существовал паритет: каждая из них развивала и дополняла другую, являясь элементом единого хозяйственного механизма.[4]

С 1995 года понятие "налоговый учет" стало употребляться повсеместно при определении выручки от реализации продукции (работ, услуг), окончательно произошло отделение бухгалтерского учета финансовых результатов от их учета для целей налогообложения. Анализируя официальную политику Министерства финансов РФ и Государственной налоговой службы РФ за 1996-2001 гг., следует отметить стремление налоговых администраций подчинить бухгалтерский учет фискальным целям. Значительная часть изменений была направлена на уточнение порядка определения налогооблагаемой базы, в результате чего учетные показатели существенно отличались от объектов налогообложения.

Исходя из этого можно сделать вывод, что появление понятия "налоговый учет" связано с особым положением в экономике страны и, прежде всего, с состоянием доходов бюджета. Бюджетный дефицит и ограниченность источников его финансирования вынуждали исполнительные власти вносить постоянные изменения в исчисление налогов, которые формируют значительную часть доходных поступлений бюджета (НДС, налог на прибыль). Изменения, вносимые в порядок исчисления налоговых платежей, заключались в расширении налогооблагаемой базы, корректировки и дополнении с фискальными целями методики расчетов основополагающих показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, вследствие чего учет на микроэкономическом уровне становился крайне запутанным и неоднозначным.

Для учетной практики России периода 1996-2001 гг. характерным является то, что правила ведения бухгалтерского учета трактовались с налоговых позиций. Частые изменения в налоговом законодательстве привели к усложнению расчета ряда налогов. Это наглядно прослеживалось при исчислении налога на прибыль, на добавленную стоимость, подоходного налога с физических лиц.

Сложность и неоднозначность толкования в налоговом и других видах законодательства прав и обязанностей хозяйствующего субъекта привело к рассогласованности действий разных контролирующих ведомств. Организации вынуждены были разделять фиксировать в своих учетных регистрах показатели финансово-хозяйственной деятельности исходя из требований бухгалтерского учета и требований, предъявляемых со стороны налоговых органов при расчете соответствующих налогов. Требования вести специально организуемый учет данных, необходимых для расчета налогооблагаемых баз по отдельным налогам, наряду с традиционным бухгалтерским учетом, не были закреплены в законодательстве по учету, однако они предусматривались в законодательных положениях, регламентирующих порядок формирования отдельных видов налогов. Это привело к ситуации, когда для учета формирования такого комплексного показателя, как налогооблагаемая база, данных бухгалтерского учета было уже не достаточно. Именно эта недостаточность, а в ряде случаев и противоречивость системы бухгалтерского учета и налогообложения, послужила базой для все более широкого внедрения разнообразных форм и методов специального учета, отличного по своей методологии от учета бухгалтерского, т.е. налогового учета.

Таким образом, главной предпосылкой возникновения налогового учета в учетной практике России является противоречивость систем бухгалтерского учета и налогообложения, следствием которой стала несогласованность информационных потоков рассматриваемых систем.

Для разрешения возникших противоречий между указанными системами в экономической литературе специалистами предлагалось несколько вариантов. В частности, введение на предприятиях налогового учета, который будет осуществляться параллельно с бухгалтерским учетом, и на основании первичной документации последнего будут определяться данные, необходимые для составления расчетов, деклараций и прочей налоговой отчетности. Подходы к разделению бухгалтерского и налогового учета на две самостоятельные системы активно обсуждались в 1996 году при разработке части 1 Налогового кодекса РФ. Предметом дискуссий являлся вопрос о целесообразности законодательного утверждения понятия "налоговый учет". При этом обсуждались следующие наиболее проблемные вопросы:

- необходимость налогового учета в практике учетной работы;
- возможность существования налогового учета обособленно;

- превалирование налогового учета над бухгалтерским учетом в силу жестких фискальных требований.

Суть обсуждаемой проблемы, основываясь на мнениях ведущих специалистов в области бухгалтерского учета и налогообложения (Я.В. Соколов, А.С. Бакаев, А.Д. Ларионов, Т.Ф. Юткина, С.А. Николаева и др.) в целом можно свести к следующему. Россия, где в настоящее время идет перестройка национальной системы учета в соответствии с общепринятыми в рыночной экономике принципами, должна избежать негативных последствий влияния фискальных интересов государства на построение бухгалтерского учета и не должна создавать параллельной системы налогового учета. Специалисты не представляют ни предмета, ни методов налогового учета, ни его принципиально отличия от учета бухгалтерского. Существование бухгалтерского и налогового учета в одних и тех же организациях удорожит учет, потребует привлечения новых специалистов. Неизбежно снижение профессионализма бухгалтерских кадров, что нанесет ущерб пользователям бухгалтерской информации, а также интересам государства. Параллельное существование бухгалтерского и налогового учета потребует при преобразовании данных первого в данные второго создания адаптационных методик, специальных правил и разработочных таблиц. Все это усложнит и запутает методику формирования финансовых результатов при исчислении налогов и составлении налоговой отчетности. Бухгалтерско-налоговые проблемы нужно решать путем совершенствования налогового законодательства, упрощения техники исчисления налогов, повышения экономико-правовой грамотности всех пользователей бухгалтерской информации.

Система налогового учета должна строиться на основе бухгалтерского учета. Только совершенствование системы бухгалтерского учета и упорядочение процесса сбора и обработки учетной информации создадут базу для налоговой отчетности. Параллельное существование двух видов учета - бухгалтерского и налогового значительно затруднит практику реальной оценки финансовой устойчивости предприятий и организаций.

Однако, несмотря на достаточно обоснованную аргументацию против выделения налогового учета в самостоятельный вид учета, с 1 января 2002 г. введена в действие гл. 25 "Налог на прибыль организаций" Налогового кодекса РФ, которая официально вводит в учетную практику России понятие "налоговый учет". Начиная с 1 января 2002 г. организации обязаны вести налоговый учет. [5]

Резюмируя выше сказанное отметим, что налоговый учет был введен сравнительно недавно, создав трудности многим предприятиям. Это обусловлено тем, что организации должны вести два учета: бухгалтерский и налоговый, что повысило предприятиям затраты на ведение двух этих учетов. Также усложнилась работа у бухгалтеров, которые ведут эти учеты, так как им приходится учитывать одни и те же показатели в разных ведомостях.

Так же по налоговому учету отсутствуют какие-либо нормативные документы, существуют только рекомендации по его ведению, это так же усложняет его ведение.

Это минусы налогового учета.

Плюсами налогового учета является то, что если его выстроить в правильную систему налогового учета предприятие через год осознает, что у него отпала проблема с налоговыми проверками: ведь налоговые органы не перестанут устраивать налоговые проверки, но при этом все данные будут на лицо.

Так же плюсом, по отношению к налоговым органам, является то, что налогоплательщикам не выгодно будет занижать налоговую базу по налогу на прибыль (если налоговый учет ведется на основе бухгалтерского), так как в бухгалтерском учете будет занижена стоимость их предприятия.

Налоговый учет может продолжать развиваться и дальше, но есть вероятность, что с его развитием может уйти в прошлое бухгалтерский учет, так как точность налоговой базы основана на разведении налогового и бухгалтерского учетов. Бухгалтерский учет же будет играть важную роль лишь на крупных предприятиях – для отчета перед акционерами, для получения кредитов, а на средних и малых предприятиях бухгалтерская отчетность вскоре утратит актуальность. Вследствие чего надобность в бухгалтерском учете отпадает. Не исключено, что и в законодательстве требование к обязательному ведению бухгалтерского учета в будущем постепенно исчезнет.

На основании анализа взаимодействия бухгалтерского и налогового учета предлагаю максимально развести между собой налоговый и бухгалтерский учеты. Поставить вопрос о необходимости бухгалтерского учета на средних и мелких предприятиях, хотя это революционное решение отмены бухгалтерского учета не предпринимала еще ни одна страна мира.

Литература

1. Палий В.Ф. О государственном суверенитете в области регулирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет, 2006. N 1 С. 46-49
2. Брызгалин А.В., Берник В.Р. и др. Налоговый учет. Анализ взаимодействия и противоречий налогообложения и бухгалтерского учета. -М.: "Аналитика-Пресс", 1997 -112 с.
3. Соколов Я.В., Патров В.В. Две концепции бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет, 1996. N 5 С. 28-31
4. Шнейдман Л.З. Бухгалтерский учет и налогообложение // Бухгалтерский учет, 1995. N 5 С. 10-14
5. Кальницкая И.В. Исторические аспекты налогового учета. / Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Актуальные вопросы экономики, налогообложения и предпринимательского права - М.: "Налоги и финансовое право", 2006г. С. 19-22

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ: ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Марфудина Т.А.

Поволжская академия государственной службы имени П.А. Столыпина

В представленной статье рассматривается один из основных косвенных налогов в современной налоговой системе России – НДС. Сделан ряд выводов относительно возможных направлений изменений в системе взимания НДС в целях налогового регулирования.

НДС, являясь косвенным налогом, заменил с 1991 года налог с оборота, и за счет инфляционных процессов всегда обеспечивал мощную поддержку бюджету. Всегда достаточно интересным и дискуссионным был вопрос о соотношении прямых и косвенных налогов в налоговой системе страны. Финансовая наука доказала, что только посредством сочетания прямого и косвенного налогообложения можно выстроить налоговую систему, отвечающую фискальным интересам государства и экономическим интересам налогоплательщиков.

Объективная необходимость введения НДС в Российской Федерации была обоснована рядом факторов:

1) пополнение доходов бюджета, испытывающего острый финансовый кризис и нуждающегося в стабильных налоговых поступлениях;

2) создание новой модели налоговой системы в соответствии с требованиями рыночной экономики;

3) присоединение к международному сообществу, широко применяющему данный налоговый механизм.

НДС представляет собой форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства, и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. Рассматриваемый налог является многоступенчатым, использующим дифференцированные ставки, которые значительно осложняют работу, как налогоплательщиков, так и налогоплательщиков, прежде всего в мелком бизнесе.

В идеале организация, занимающаяся продажами широкой номенклатуры товаров, облагаемых по различным ставкам, должна вести раздельный учет по различным группам товаров. Зачастую сделать это бывает затруднительно. При применении дифференцированных ставок НДС возникает еще одна несправедливость. Она связана с тем, что затраты на ведение налогового учета распределяются непропорционально доходам налогоплательщиков: мелкие организации с более низкими доходами несут в этом отношении относительно более тяжелую нагрузку.

Характеризуя НДС нельзя не остановиться на его роли и месте в доходной части бюджета России. Всего в январе-сентябре 2009 года в федеральный бюджет поступило на 32% меньше администрируемых доходов, что, чем в январе-сентябре 2008 года. Основная масса администрируемых ФНС России доходов федерального бюджета обеспечена поступлениями НДС (41 %). Поступления налога на добавленную стоимость на товары, реализуемые на территории РФ, в январе-сентябре 2009 года выросли на 11,1% по сравнению с январем-сентябрем 2008 года [3].

Проведенный анализ данных отчета «Поступление налогов в бюджетную систему РФ в разрезе основных отраслей промышленности», «Задолженность по налогам в разрезе основных отраслей промышленности» по Саратовской области показал, что среди всех налогоплательщиков области лидируют предприятия промышленности, которые стабильно обеспечивают около 40 % совокупной массы налоговых поступлений бюджета. Лидирующие показатели по уплате НДС у промышленности, среди отраслей которой, ведущее место у традиционных для нашей области пищевой промышленности и машиностроения. Снижение доли НДС торговли необходимо связывать, прежде всего, с переходом большого количества налогоплательщиков на уплату единого налога на вмененный доход.

На основании проведенного анализа данных отчета «О базе налогообложения по НДС» по Саратовской области за период

2004-2009 гг. были сделаны следующие выводы: областные поступления НДС зависят, прежде всего, от суммы НДС, возмещенного налогоплательщиками по приобретенным товарам, поставщики которых находятся за пределами области и от реализации товаров, не облагаемых НДС. Анализ отчетных данных свидетельствует о ежегодном росте задолженности перед бюджетом по важнейшим налогам. Долг налогоплательщиков за 6 лет по всем налогам вырос в 7 с лишним раз, по поступлениям в территориальный бюджет - в 5 раз. За последние 4 года почти в 40 раз увеличилась сумма недоимок и санкций, невозможная к взысканию в бюджет в связи с ликвидацией предприятий. Промышленные предприятия города Энгельса и Саратова являются лидерами и по сумме и по динамике задолженности по налогам. Долг налогоплательщиков в промышленности за последние 6 лет вырос в 48 раз, в торговле и общественном питании - почти в 43 раза.

За анализируемый период наиболее характерным явилось снижение задолженности по транспорту, что объясняется, прежде всего, введением единого налога на вмененный доход, и рост задолженности по торговле. Бюджетные потери по НДС, складывались за счет сокрытия выручки от реализации, неправомерного возмещения НДС из бюджета, действия таких форм расчетов как бартерные сделки, взаимозачеты, расчеты векселями, а также увеличения поставок товаров на экспорт, неплатежеспособности налогоплательщиков.

НДС имеет наибольший удельный вес (34-36 %) в платежах предприятий с высокой долей добавленной стоимости (амортизации, зарплат). У предприятий с высокой долей материальных затрат НДС составляет около 30 % платежей. В отношении налоговой нагрузки как таковой, измеряемой отношением налоговых платежей к добавленной стоимости, НДС относительно нейтрален к производителям с любой структурой затрат и уровнем рентабельности. Доля НДС в добавленной стоимости составляет 16-17 % [2].

По итогам проведенной работы сделан ряд выводов относительно возможных направлений изменений в системе взимания НДС в целях налогового регулирования:

– поскольку для большинства российских предприятий характерен достаточно низкий предельный уровень рентабельности, то в настоящее время необходимо снижение ставки косвенных налогов;

– одним из первоочередных шагов в реформировании НДС должно стать совершенствование механизма зачета сумм налога, уплаченного поставщикам сырья;

– важным шагом реформирования НДС является минимизация льгот, предоставляемых по данному налогу, поскольку все льготы, направленные на стимулирование инвестиционной активности целесообразно предоставлять через систему прямого налогообложения;

– в ходе реформирования системы косвенного налогообложения необходимо использовать модель расчета налоговой нагрузки.

Литература

1. Налоговый Кодекс РФ. По сост. на 01.07.2009. – М.: Собрание законодательства России, 2009.
2. Сидорова Н.И. Специфика и функции НДС // Финансы. - 2009, № 2. – С. 36-40;
3. <http://www.nalog.ru/> - Федеральная налоговая служба
4. <http://www.gaap.ru/biblio/tax/article/> - Налогообложение / Статьи и аналитические материалы по налогам.

РОЛЬ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Марфудина Т.А.

Поволжская академия государственной службы имени П.А. Столыпина

В представленной статье рассматривается процесс налогового планирования как важнейшая составная часть финансового управления современными предприятиями.

В современных условиях налоговая составляющая в системе управления предприятием приобретает тем большее значение, чем большее влияние налоги оказывают на финансово-экономические показатели деятельности предприятия. Эффективный налоговый менеджмент зачастую является фактором, определяющим жизнеспособность предприятия.

Финансовое состояние предприятий является одним из основных факторов, определяющих стабильность экономического роста в стране. На устойчивость предприятий оказывают влияние внутренние и внешние факторы [2, 78].

Тяжесть налогового бремени побуждает налогоплательщиков искать пути его снижения. Все это требует формирования новых подходов к налоговому планированию как важнейшей составной части управления финансами, оценки его влияния на финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Значимость налогового планирования обусловлена тем, что с налогообложением связаны все сферы финансовой деятельности организации, а также существенностью величины налоговых платежей в общей сумме ее расходов, высоким уровнем налоговой нагрузки.

Налоговое планирование подразумевает целую систему комплексных мер, объединяющих все направления деятельности организации. Это процесс, охватывающий бухгалтерскую, налоговую, финансовую и другие виды обработки данных для определения того, следует ли, а если следует, то где, как и с кем осуществлять операции для достижения целей бизнеса при минимальном общем налоговом бремени [2, 46].

Налоговое планирование в силу указанных причин активно влияет на формирование финансовых результатов деятельности организации. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) включает в себя финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Налоговое планирование способствует достижению общих целей управления организацией, а именно: в критической ситуации - выжить, в нормальной обстановке - повысить свою эффективность, увеличить объем собственных финансовых ресурсов, снизить неопределенность рыночной среды и получить преимущество перед конкурентами.

Целью разработки налоговой политики предприятия является построение эффективной системы управления налоговыми платежами, направленной на достижение стратегических и тактических целей деятельности. Эти цели могут существенно отличаться, однако все аспекты деятельности поддаются управлению с помощью методов, наработанных мировой и отечественной практикой, совокупность которых и составляет систему управления [3, 18-19].

Первым этапом налогового планирования является составление прогноза налоговых платежей. Основой его построения является планируемый объем реализации.

Факторы, влияющие на прогноз объема продаж: объем продаж предшествующих периодов; зависимость продаж от общеэкономических показателей, уровня занятости, цен, уровня личных доходов и т.д.; относительная прибыльность; изучение рынка, рекламная кампания; ценовая политика, качество продукции; конкуренция; сезонные колебания; долгосрочные тенденции продаж для различных товаров.

Наибольший удельный вес 16,7 % в налоговом портфеле имеет налог на добавленную стоимость и налог на имущество организаций.

Направления оптимизации налогового портфеля были рассмотрены на примере налога на имущество. Для уменьшения остаточной стоимости амортизируемого имущества предприятие может использовать следующие основные способы.

Во-первых, увеличить норму амортизации основных средств и нематериальных активов. Увеличение нормы амортизации приведет к росту амортизационных отчислений и уменьшению остаточной стоимости амортизируемого имущества. Пусть к части основных средств будет применяться специальный коэффициент 2. Во-вторых, реализовывать, сдавать в аренду (с правом выкупа), ликвидировать основные средства, которые больше не нужны предприятию. Иными словами делать так, чтобы они не числились на балансе. В рассматриваемой модели вышеназванные операции приведут к изменениям следующих исходных данных: уменьшится первоначальная стоимость, размер амортизационных отчислений и остаточная стоимость основных средств, а так же величина внереализационных доходов или расходов, увеличится НДС. В этом случае предприятие получит снижение налога на имущество организации снизиться с 2,32 % до 2,31%.

Другая часть базы обложения налогом на имущество состоит из запасов товаров. Однако путём оптимизации договорных отношений с поставщиками и покупателями имеется возможность снизить уровень запасов до 3 дней. В этом случае предприятие получит значительное снижение налога на имущество организации с 2,31% до 2,17%. Оптимизация договорных отношений с контрагентами позволит снизить налоговое бремя и достичь критерия эффективности 26,95 %.

Вся система налогового планирования направлена на одну конечную цель - увеличение прибыли хозяйствующего субъекта. В связи с этим, оценить ее эффективность можно только по степени влияния применяемых методов и способов на финансовые результаты деятельности организации.

Налоговое поле является полной информационной налоговой базой, включающей все параметры начисления и уплаты налогов, в соответствии с выбранными условиями функционирования хозяйствующего субъекта, его стратегической политикой.

Реформирование налоговой системы Российской Федерации привело к образованию различных видов налогообложения предприятий в зависимости от осуществляемых видов деятельности и организационно-правовых форм. Использование различных схем налогообложения позволяет оптимизировать налоговые платежи, снизить налоговую нагрузку и повысить эффективность финансовой деятельности. Один из методов увеличения чистой прибыли на современном этапе развития является снижение налогового бремени в рамках действующего законодательства путем перехода на специальные режимы налогообложения. Следовательно, налоговое планирование должно становиться обязательным инструментарием в комплексе финансового менеджмента предприятий.

Проведенный финансовый анализ деятельности предприятий Саратовской области показал, что наиболее привлекательной на сегодняшний день с точки зрения получения прибыли является схема использования режима налогообложения при уплате единого налога на вмененный доход при осуществлении розничной торговли и схема упрощенной системы налогообложения при осуществлении производственной деятельности.

Таким образом, налоговое поле организации определяет налоговые рамки, в которых организация может осуществлять свою деятельность, формировать финансовую политику, принимать управленческие решения, регулировать уровень налогообложения.

Литература

1. Налоговый Кодекс РФ. По сост. на 01.07.2009. – М.: Собрание законодательства России, 2009.
2. Евстигнеев, Е. Н. Основы налогового планирования. СПб.: Питер, 2006.
3. Зарипов, В. М. Законные способы налоговой экономии. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2006.
4. Козенкова Т.А. Налоговое планирование на предприятии. - М.: Издательство «АиН», 2006.
5. Мордухович А. Г., Неверкевич В. В. Оптимизация налогообложения предприятий в Российской Федерации. - М.: АО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2007.

ТЕНДЕНЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Мохова К. С.

Поволжская академия государственной службы имени П.А. Столыпина

В представленной статье анализируются подходы к использованию и адаптации системы электронной обработки данных налоговых органов к потребностям финансового анализа предприятий-налогоплательщиков.

Оставаясь одним из немногих экономических рычагов в руках государства, налоговая система должна решать взаимно противоречивые и трудные задачи:

- обеспечивать достаточные поступления в бюджеты всех уровней для финансирования государственных расходов и социальных программ;
- стимулировать рост объемов производств;
- решительно воздействовать на процесс структурной перестройки всей производственной сферы, четко выделяя приоритеты.

Налоги - наиболее действенный инструмент регулирования новых экономических отношений. Рациональная налоговая система должна обеспечивать сбалансированность общегосударственных, региональных, местных и частных интересов, содействовать развитию производства, предпринимательства и активизации инвестиционной деятельности. Налоги и сборы как обязательные эквиваленты платежей физических и юридических лиц, собираемых с целью обеспечения расширенного воспроизводства, призваны сглаживать остроту кризисных явлений в экономике государства и создавать стимулы повышения эффективности производства.

Анализ платежеспособности и уровня финансового состояния предприятий может быть проведен на основе подробного изучения первичной финансовой документации, что в практике работы органов государственной власти очень трудно реализовать. В то же время финансовое состояние и платежеспособность предприятий могут быть с высокой достоверностью определены и по основным документам бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и т.д.). Для этого можно выделить следующие основные показатели:

- соотношение среднего размера текущих обязательств организации и ее среднемесячной выручки за тот же период;
- соотношение стоимости оборотных активов и текущих обязательств предприятия. В зарубежной практике принято, что данное соотношение должно быть не ниже двух. Для российской действительности следует признать, что такая граница достижима только для небольшого количества предприятий. По данным мониторинга, только 11 % организаций отвечают этому критерию, а около 40 % предприятий имеют менее 1 руб. оборотных активов на 1 руб. текущих обязательств. Среднее соотношение для предприятий составляет 1 руб. 8 коп. на 1 руб. обязательств;
- наличие собственного капитала в оборотных средствах;
- динамическая характеристика безубыточности текущей хозяйственной деятельности предприятий. По ряду понятных причин такой характеристикой не может быть прибыль, остающаяся в распоряжении организации. Целесообразно использовать показатель рентабельности продаж, определяемый как соотношение прибыли и выручки от продаж.

Рентабельность текущей деятельности является одним из важнейших показателей действительного финансового состояния предприятий. Даже при других не вполне удовлетворительных показателях наличие рентабельности свидетельствует о положительных тенденциях. В то же время при благополучии всех других статических финансовых показателей отсутствие рентабельности по основной деятельности предприятия является признаком возникших проблем, которые могут быть причиной ухудшения финансового состояния в будущем.

Для возможности применения в практике работы органов государственной власти анализа платежеспособности и уровня финансового состояния предприятий целесообразно использовать методику интегрированной информационной системы для налоговых органов, основанную на интеграции системы автоматизации процессов налогового администрирования юридических лиц и системы автоматизации финансового анализа хозяйствующих субъектов.

В деятельности межрайонных инспекций ФНС РФ в настоящее время используется система электронной обработки данных (система ЭОД), представляющая собой программный комплекс для автоматизации процессов налогового администрирования юридических и физических лиц в инспекциях Министерства Российской Федерации по налогам и сборам.

Система ЭОД на основании первичных данных о налогоплательщиках, налоговых начислениях и платежах формирует информационные базы местного уровня и обеспечивает к ним доступ в качестве пользователей всем подразделениям налогового органа.

Система ЭОД инспекции местного уровня построена в соответствии со следующими основными требованиями:

- обеспечение информационного обслуживания и инструментальной поддержки всех функциональных подразделений инспекции;
- высокая технологичность обработки налоговой информации;
- создание банка данных о налогоплательщике;
- обеспечение персональной ответственности сотрудников инспекции за принимаемые управленческие решения;

- обеспечение высокой надежности и достоверности данных;
- широкое информационное взаимодействие на электронных носителях и по каналам связи с лицами и организациями, заинтересованными в обмене информацией;
- высокие аналитические возможности системы.

База данных системы ЭОД и основные программы обработки располагаются на сервере инспекции. Персональные компьютеры пользователей подключаются к серверу по локальной вычислительной сети. В информационной системе ЭОД используется более 400 таблиц нормативно-справочной информации, ряд из которых (региональные и местные) настраиваются непосредственно в инспекции до начала работы и поддерживаются в актуальном состоянии в процессе эксплуатации системы ЭОД.

Проведенный анализ используемого программного обеспечения позволил выявить основные функциональные роли специальной рабочей программы «Универсальное рабочее место»:

- учет налогоплательщиков – юридических лиц (РМ4-4 «Учет налогоплательщиков-организаций»);
- учет налогоплательщиков – физических лиц (РМ4-5 «Учет физических лиц»);
- учет информации об открытии/закрытии банковских счетов налогоплательщиков (РМ4-7 «Работа с информацией, поступающей от банков и налогоплательщиков об открытии (закрытии) банковских счетов налогоплательщиков»);
- предоставление сведений по запросам (РМ 4-8 «Предоставление сведений пользователям информационных ресурсов»).

В каждой функциональной роли в системе ЭОД определяется перечень документов и режимов с разным уровнем доступа к ним, в зависимости от должностных обязанностей и функциональной роли инспекторов. Ввод и корректировка всей информации в системе ЭОД осуществляется на основании первичных документов. Входящие и исходящие документы проходят регистрацию. Важно отметить, что в системе осуществляется постоянный контроль за добавлением или изменением данных, а также анализ введенных и обработанных данных в разрезе инспекторов отдела и инспекции в целом.

Для актуализации базы данных, ее корректировки и формирования документов, предназначенных для печати и последующей рассылки плательщикам, в системе ЭОД используются специальные программы – технологические процессы. Данные программы характеризуются обязательностью и периодичностью их выполнения, а также выполняют пакетную обработку данных.

Высокий уровень информатизации требует высокой надежности работы системы ЭОД, поскольку от нее полностью функционально зависят все подразделения инспекции (остановка эксплуатации системы ЭОД фактически парализует деятельность всех подразделений). Такой подход нарушает традиционное ранжирование подразделений налогового органа по степени своей функциональной важности. Необходимость обеспечения высокого уровня надежности системы ЭОД фактически приравнивает подразделения ввода данных, эксплуатации системы, администрирования системы и сети, системного и технического обеспечения к основным функциональным службам налогового органа. Организация эффективной работы подразделения ввода данных должна обеспечить непрерывный информационный поток в систему ЭОД и максимальную актуальность информации в базе данных. Не менее важно организовать эффективную работу в подразделении эксплуатации системы, поскольку оно полностью отвечает за эксплуатацию задач системы ЭОД и обучение ее пользователей, а также в подразделениях, выполняющих функции администрирования системы и сети, работа которых обеспечивает надежность эксплуатации системы ЭОД.

Данные положения позволяют разработать и предложить модель интеграции системы ЭОД и информационной системы «1С: Предприятие 7.7» конфигурации «Финансовое планирование» для использования в деятельности налоговых органов в рамках реализации подходов к автоматизации финансового анализа предприятий.

Автоматизация финансового анализа позволяет налоговым органам не только проводить всесторонний ретроспективный анализ финансово-экономической деятельности предприятия, но и решает задачи построения и оптимизации финансовых взаимоотношений с хозяйствующими субъектами.

Основой автоматизированного финансового анализа является информационная модель финансовой деятельности предприятия, предназначенная для комплексной оценки финансовой деятельности, выявления тенденций его развития, определения причин изменения состояния организации, рычагов его оптимизации. Модель позволяет рассчитать фактические показатели, а также сформировать укрупненный финансовый план и рассчитывать прогнозные значения финансовых показателей.

Исходные данные для финансового анализа содержатся в стандартных формах бухгалтерской отчетности, предоставляемых в налоговые органы от предприятий.

На рынке программного обеспечения широко представлены продукты, предназначенные для автоматизированного анализа финансово-хозяйственной деятельности. Финансовое состояние предприятий описывается с помощью показателей и коэффициентов. Автоматизированные системы предоставляют информацию о структуре баланса, величинах показателей ликвидности, финансовой устойчивости, прибыльности, оборачиваемости, рентабельности, движении денежных средств.

Поскольку теоретические методики финансового анализа не в полной мере приспособлены для программной реализации, ключевой проблемой при программной реализации является разработка новой части методики, которая формирует исходные данные на основе базы данных информационной системы. Кроме того, качество исходных данных, которые можно автоматически сформировать в рамках информационной системы зависит от качества «электронного» представления первичных данных.

Более трудный, но перспективный путь - это адаптация системы электронной обработки данных (ЭОД) к потребностям финансового анализа. Учитывая многообразие методик, а также потребности стандартной (т.е. внешней) и внутренней отчетности, технологии обработки документов, сохранения имеющихся данных, речь может идти только о системном подходе к этой проблеме.

В настоящее время программные системы независимо от их назначения развиваются по общим правилам: расширяется их функциональность, совершенствуются средства пользовательского интерфейса, повышается гибкость настройки в целях обеспечения соответствия требованиям конкретных групп пользователей, развиваются механизмы взаимодействия с системами автоматизации, применяемыми в смежных и иных сферах деятельности. Не являются исключением и системы автоматизации финансового анализа.

Рыночная судьба любого тиражируемого программного продукта зависит от числа категорий его пользователей, а также от того, насколько полно с его помощью решаются их задачи. Целевая аудитория программ финансового анализа – предприятия, в том числе и предприятия потребительской кооперации, крупные корпоративные структуры, аудиторские компании

и государственные налоговые органы. Цели анализа у них различаются, и каждая группа пользователей применяет разные методики анализа. Это побуждает разработчиков таких продуктов делать их более универсальными, в частности расширять их методическое наполнение.

Для удовлетворения запросов разных групп пользователей программный продукт должен обеспечивать возможность его настройки под их нужды. В связи с этим расширению возможностей настройки программ сегодня во всем мире уделяется самое серьезное внимание.

Второе направление - предоставление пользователям средств настройки основных механизмов, обеспечивающих работу программ, в целях расширения спектра решаемых ими задач. Применительно к программам финансового анализа речь идет, в частности, об увеличении его глубины.

Программы финансового анализа обычно имеют те или иные средства интерпретации выходной информации, в том числе функции автоматизации составления экспертного заключения по результатам анализа, содержащего в текстовой форме его основные итоги. Возможность автоматического составления такого заключения наиболее актуальна для кооперативных предприятий.

Еще одна современная тенденция развития программного обеспечения - реализация в программных продуктах средств интеграции с другими приложениями. Кроме того, сегодня обязательным является обеспечение возможности взаимодействия поставляемых программ с теми системами, которые уже применяются.

При решении задач финансового анализа основной информационной базой являются данные бухгалтерской отчетности, поэтому важно, чтобы программы финансового анализа поддерживали возможность импорта данных из бухгалтерских программ. Наиболее адаптированным программным продуктом для реализации интеграции системы электронной обработки данных налоговых органов и программы автоматизации финансового анализа предприятий является корпоративная информационная система «1С: Предприятие» конфигурации «Финансовое планирование», позволяющая организовать единую информационную систему.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КРЕДИТНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВАХ ГРАЖДАН

Надыршина А. Д.

Поволжский кооперативный институт Российского университета кооперации

В представленной статье рассматривается роль процесса налогового планирования для стабилизации и развития кооперативного сектора экономики, в частности, кредитных потребительских кооперативов.

На российском финансовом рынке появилась новая форма микрофинансовых институтов — кредитные потребительские кооперативы граждан, представляющие собой важную альтернативу банкам и финансовым компаниям. Значимость кредитной кооперации как микрофинансового института по сбережению средств населения и кредитованию реального сектора экономики постоянно растет

В условиях ограниченных финансовых возможностей государства по поддержке малого и среднего бизнеса, неразвитости российского финансового рынка кредитная кооперация в России способна стать своеобразным «локомотивом», выводящим экономику страны из затяжного кризиса.

Однако в развитии кредитного движения существует целая масса проблем, в частности:

- создание устойчивой методологической и правовой базы функционирования данных институтов;
- повышение надежности деятельности кооперативов путем обязательного создания резервных и страховых фондов для защиты экономических интересов пайщиков;
- отсутствие концептуальных положений по нормативному регулированию бухгалтерского и налогового учета, налогообложению и налоговому планированию.

Открытым остается вопрос применения кредитными кооперативами налоговых режимов — общего режима налогообложения и упрощенной системы налогообложения, поскольку большинство видов целевого финансирования и целевых поступлений этих организаций налогами не облагаются.

Эффективная система налогового планирования для всех экономических субъектов, способна выступить связующим звеном между различными стадиями и комплексами общеэкономического планирования экономического субъекта, как тактического, так и стратегического. При этом налоговое планирование должно иметь комплексный характер. Иными словами, можно утверждать, что налоговое планирование взаимодействует с такими управленческими функциями, как маркетинг, финансы, учет, кадровая политика. Кроме того, для кредитных потребительских кооперативов граждан налоговая политика может стать одним из основных инструментов генерирования показателей эффективности их деятельности. Следовательно, налоговое планирование должно становиться обязательным инструментарием в комплексе финансового менеджмента данных экономических субъектов.

Отсутствие налогового планирования ставит экономические субъекты в такое положение, когда они:

- недостаточно полно понимают возможности развития бизнеса в более благоприятных условиях;
- оказываются в более слабой позиции по сравнению с другими участниками рыночной деятельности;
- не обеспечивают должной системности в своем развитии;
- могут допускать существенные ошибки в стратегическом развитии и реализации своей миссии.

Экономические субъекты, осуществляя налоговое планирование своей деятельности и деловых отношений, создают следующие преимущества для бизнеса:

- прояснение возникающих проблем;
- возможность анализа и использования будущих благоприятных условий;
- подготовку фирмы к изменениям во внешней среде;
- стимулирование участников налогового планирования к реализации своих решений в дальнейшей работе, создание предпосылок для повышения образовательной подготовки менеджеров;
- обеспечение более рационального распределения и использования различных видов ресурсов экономического субъекта;
- повышение финансовой устойчивости и значимости бизнеса.

По нашему мнению, основной задачей налогового планирования можно считать предварительный расчет вариантов сумм налогов по результатам общей деятельности налогоплательщика и по отношению к конкретной сделке или проекту (группе сделок) в зависимости от правовых форм ее реализации.

Формами налогового планирования следует считать: внутреннее налоговое планирование, включающее мониторинг налоговых вопросов, планирование элементов налогов и текущий контроль за налоговыми обязательствами предприятия со стороны структурных подразделений и работников хозяйствующего субъекта; внешнее налоговое планирование, состоящее в привлечении внешних консультантов и специалистов для целей налогового планирования.

Алгоритм деятельности, связанной с организацией любого из перечисленных видов внутрифирменного налогового планирования, можно представить в виде следующих этапов:

- анализ текущего финансового состояния предприятия и возможных перспектив его развития;
- составление планов, т.е. принятие решений о будущих финансово-хозяйственных целях организации и способах их достижения, в том числе налоговыми методами;
- осуществление плановых решений, т.е. реальные показатели деятельности организации и полученная налоговая экономия;
- сравнение реальных результатов с плановыми показателями, а также создание предпосылок для корректировки действий организации в нужном направлении;
- контроль является последним блоком налогового планирования, и именно он позволяет оценивать эффективность планового процесса в организации, в том числе налогового планирования.

Основной целью деятельности кредитного потребительского кооператива граждан является оказание услуг его членам по кредитованию и сбережению денежных средств. Эти операции являются доминирующими в его деятельности. Другим важным аспектом функционирования кредитного потребительского кооператива является совершение им посреднических банковских операций по поручению и в интересах своих пайщиков.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль кредитных потребительских кооперативов граждан признается полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов.

Кредитные потребительские кооперативы граждан, прошедшие регистрацию в налоговых органах являются налогоплательщиками и могут применять в своей практической деятельности общий режим налогообложения и специальный налоговый режим - упрощенную систему налогообложения.

Кредитные потребительские кооперативы граждан имеют право применять упрощенную систему налогообложения, если сочтут налогообложение при ее использовании менее обременительным. Причем, даже тем некоммерческим организациям, которые не ведут деятельность, приносящую доход, переход на упрощенную систему налогообложения выгоден.

Таким образом, кредитные потребительские кооперативы граждан в своей практической деятельности могут применять общий режим налогообложения и упрощенную систему налогообложения. При этом упрощенная система налогообложения не является отдельным видом налога - это специальный налоговый режим, признающий особый порядок исчисления и уплаты налогов и сборов, в том числе предусматривающий и замену совокупности налогов и сборов одним налогом, и позволяющий снизить налоговую нагрузку на налогоплательщика, по сравнению с общеустановленной системой налогообложения.

При этом оптимизация совокупности налогооблагаемых баз кредитного потребительского кооператива должна базироваться на законодательно установленных видах налоговых режимов и не возможности заранее точно просчитать все налоговые последствия, а значит, всегда будут существовать действия, которые наиболее выгодны налогоплательщику.

Кроме того, вариантность выбора объекта налогообложения, при применении упрощенной системы налогообложения позволяет кредитным потребительским кооперативам граждан значительно экономить на налогах и сборах.

Введение специального налогового режима - упрощенной системы налогообложения создало для кредитных потребительских кооперативов граждан ряд преимуществ:

- уплата единого налога при применении упрощенной системы налогообложения предоставляет им право не платить налог на добавленную стоимость;
- применение упрощенной системы налогообложения значительно упрощает налоговый учет доходов и расходов кредитного кооператива;
- небольшая ставка налога (15% - объект налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов) по сравнению со ставкой на прибыль организаций 20 %.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Прудникова Е. В.

Поволжская академия государственной службы имени П.А. Столыпина

В статье рассматриваются направления использования современных программных продуктов для постановки бюджетирования на торговых предприятиях Поволжского региона.

Неотъемлемым элементом обеспечения эффективного функционирования предприятий в современных условиях является внутрифирменное планирование, которое позволяет задействовать механизм интеграции разнопрофильных видов производственно-коммерческой деятельности в целостную структуру.

Повышение эффективности деятельности торговых предприятий требует воздействия на все виды деятельности, как связанных с производством, так с продажей продукции, так и с организацией и стимулированием сбыта на основе грамотного финансового планирования и бюджетирования.

В настоящее время имеются немалые проблемы в организации управления кооперативной структурой как целостным образованием, важнейшим способом решения которых, по нашему мнению, является планирование.

В последнее время понятие бюджетирования стало чрезвычайно востребованным, а бюджетное управление все чаще рассматривается как эффективная технология, способная решать такие актуальные задачи как: создание основы для финансового управления торговыми предприятиями, возможности следовать установленным показателям, оценки результатов;

рост эффективности использования имеющихся ресурсов, активов предприятия; создание возможности для оценки инвестиционной привлекательности отдельных направлений деятельности; обоснованность выделения финансовых ресурсов на отдельные направления деятельности; укрепление финансовой дисциплины, стимулирование эффективной работы подразделений; проведение мониторинга финансовой эффективности подразделений; контроль за изменением финансовой ситуации на рынке, повышение финансовой устойчивости; улучшение финансового состояния предприятий [3, 48].

Для того чтобы внедрение бюджетирования в деятельность торговых предприятий принесло ожидаемые результаты, необходимо при его осуществлении руководствоваться следующими принципами: системности; целевой ориентации; планирования от конечного результата; непрерывности и скользящего характера; интегрирование бюджетирования с системами бухгалтерского и управленческого учета; декомпозиции бюджетов.

В большинстве случаев эффективное применение этой технологии невозможно без использования специализированных информационных систем, в противном случае организационные и временные затраты на ее поддержание сводят на нет получаемый управленческий эффект [4, 25].

В качестве программных средств, которые можно рассматривать как инструменты бюджетирования, можно выделить: электронные таблицы; финансовые модули корпоративных систем управления; заказные разработки (выполняемые силами внешних разработчиков или собственных специалистов); специализированные системы бюджетирования. Электронные таблицы (в частности, Microsoft Excel) используются довольно часто, особенно на начальных стадиях развития систем бюджетирования на малых предприятиях торговли Поволжского региона.

Электронные таблицы незаменимы для малых предприятий, но могут принести пользу и на более крупных предприятиях, которые только начинают строить свою систему бюджетирования. Однако по мере усложнения бюджетной модели и роста объема данных электронные таблицы быстро достигают предела своих функциональных возможностей, поскольку они не содержат никаких встроенных функций бюджетирования - ни методологических, ни организационных. Следует особо подчеркнуть интеграционные возможности специализированных систем бюджетирования. Интеграция специализированной системы бюджетирования с корпоративной ERP-системой может считаться наилучшим решением для предприятий торговли, что подтверждается практикой ведущих международных компаний [4, 58-59].

Таким образом, и теория, и практика говорят о том, что внедрение автоматизированных систем бюджетирования - задача не только актуальная, но и вполне осуществимая. Внедрение автоматизированной системы бюджетирования, как и любой другой информационной системы, необходимо рассматривать как инвестиционный проект с соответствующими потоками доходов и расходов. Поэтому чем больше размер кооперативного предприятия, чем сложнее его структура, тем полезнее для него будет автоматизированная система бюджетирования. А небольшому торговому предприятию с несложной финансовой структурой и с несколькими центрами финансовой ответственности вполне достаточно и табличного процессора MS Excel.

В любом случае, автоматизированная система бюджетирования в торговых организациях не заменит специалистов в области финансового менеджмента, принимающих решения, поскольку задача автоматизированной системы бюджетирования лишь создать общую понятную и информационную среду, благодаря которой управленческие решения будут приниматься быстрее и точнее.

Список литературы:

5. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 368 с.
6. Боровков П.С. Бюджетирование в торговых компаниях // Финансовый директор. - 2007. - № 6.
7. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / Самочкин В.Н., Пронин Ю.Б., Логачева Е.Н. и др. - М.: Дело, 2005. - 352 с.
8. Корнилин Д. Структура бюджетной системы // Сборник научных статей по бюджетированию. - М.: ГГЕАМ. - 2005.

СЕКЦИЯ 14. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

К ВОПРОСУ О ЛЕГАЛИЗАЦИИ ЛОББИЗМА, КАК МЕТОДЕ БОРЬБЫ С КОРРУПЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Овсянников А.А.

Орловский государственный технический университет

Тема лоббизма в нашей стране, еще сравнительно недавно являвшаяся запретной, сегодня вновь затронула внимание российских ученых и политических деятелей, так как легитимизация лоббизма может являться одним из методов борьбы с коррупционной деятельностью.

В современном демократическом обществе существует множество различных добровольных объединений людей (групп интересов), стремящихся довести свои требования до властных структур. Одни из них используют экономические рычаги, другие действуют менее заметно – в коридорах власти. Наиболее распространенной формой воздействия этих организованных групп интересов на органы власти является лоббирование. Лоббизм — практика отстаивания интересов в парламенте неправительственными объединениями и финансово-промышленными группами. В более широком понимании лоббизм — деятельность заинтересованных лиц, способствующая принятию органами власти тех или иных решений, с использованием неформальных коммуникаций в органах власти [1].

Сегодня, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), многие страны стремятся отрегулировать лоббистскую деятельность. Однако система специально посвященного ей законодательства существует по сути лишь в двух североамериканских (США и Канада) и двух европейских (Германия и Польша) государствах. Страны-члены ОЭСР не выработали пока единого и официального определения лоббизма. Тем не менее, упорядочение этого явления происходит нарастающими темпами, причем процесс идет не только сверху, но и снизу. Например, если правительство Италии в конце 2007 г. еще только представило посвященный лоббированию законопроект на обсуждение парламента, то некоторые регионы страны в этом заметно опередили центральную власть. Французский парламент в прошлом году начал движение в сторону регистрации (или даже лицензирования) лоббистов. Кроме того, им предлагают выработать и принять профессиональный кодекс. Посвященный лоббированию законопроект появился и в маленькой Латвии. Есть, правда, и примеры противоположные. Австралия, которая в 1983 году ввела было регистрацию лоббистов, через полтора десятка лет от этого отказалась. Власти объяснили этот шаг на попятную прежде всего «безубыточностью» созданной системы контроля [2].

В России тема лоббирования вновь прозвучала на самом высоком уровне накануне начал 2009 года. Произошло это на встрече президента Медведева с директором ФСБ Бортниковым. Именно тогда глава государства объявил о подписанном им блоке антикоррупционных актов. А начальник спецслужбы отчитался о годовой деятельности своего ведомства: выявлено около полутора тысяч коррупционных правонарушений. Большое их количество, отметил он, имеет отношение к незаконному использованию служебного положения, получению взяток, лоббированию.

Впрочем, как выяснилось, ни в базовом законе «О противодействии коррупции», ни во всем сопутствовавшем ему пакете лоббизм ни разу упомянут не был. Между тем идея легализации его обретает все больше сторонников. Лоббизм в России есть, единодушно полагают эксперты, но находится в «зачаточном» состоянии – не оформлен как институт, не имеет правовой базы и функционирует «полуподпольно». Подобный «серый» статус придает лоббизму негативный оттенок, поскольку прочно ассоциируется с коррупцией, а во многом и использует ее как один из инструментов достижения цели. Ряд экспертов связывает подобный статус лоббизма с централизованной спецификой российской власти. «Говорить о лоббизме в плане поступательного развития, совершенствования институтов, движение к профессионализму, увы, при всем желании не приходится. Это объясняется системой власти, сформированной в России, которая максимально централизована и которой чужд любой вид плюрализма», – полагает глава Совета Экспертов консультационного центра «Департамент политики» Александр Белоусов. По его мнению, «вместо развития института лоббизма наблюдается усиление коррупции, борьба с которой хоть и ведется но, к сожалению, не приводит пока к позитивным результатам». Директор Института системных политических исследований и гуманитарных проектов Анатолий Гагарин достаточно категорично отмечает: «Лоббизм у нас существует де-юре, а не де-факто. И здесь, я считаю, что пока он не легитимизирован, возникает масса проблем, среди которых главная проблема – коррупция. И без институционального закрепления основ и принципов лоббизма мы никогда не сможем победить коррупцию»[4]. Показательны в этом смысле итоги опроса, проводившегося в прошлом году ВЦИОМом среди предпринимателей по заказу РСПП. С одной стороны, большинство отметило высокий уровень коррумпированности отношений бизнеса и власти. С другой – почти каждый второй респондент полагал, что гораздо эффективнее использовать легальные механизмы, включая лоббизм. При этом очевидно, что в открытом лоббировании сегодня заинтересован в первую очередь средний и малый бизнес. В теневом соревновании в этой сфере он заведомо проигрывает крупному – и из-за несопоставимости ресурсов, и в силу укоренившихся традиций новейшего российского капитализма. Такое неравенство и обострил нынешний кризис. И если, как любят сегодня уверять российские чиновники, надо воспринимать его не как болезнь, но как лекарство, тогда, возможно, кризис поставит ситуацию с головы на ноги. В конце концов, пример действительно успешных стран свидетельствует о том, что основой благосостояния неизменно становятся предприятия средние. Пока же от лоббирования без правил страдают в том числе и власти [3].

Но есть и противники легализации лоббизма в Российской Федерации. По мнению представителя игорного бизнеса, генерального директора ООО «Корона К» Сергея Фролова, легализация лоббизма является всего лишь дополнительной возможностью чиновникам заработать на лицензировании лоббистской деятельности. «Официальный лоббист, получивший лицензию, ничего не добьется, все по-прежнему будет решать человек, пришедший в инстанцию, условно говоря, с чемоданом денег», – полагает г-н Фролов. Но все же эти люди не отрицают присутствие лоббизма, который на данный момент выражается в коррупционной направленности и не имеет никаких законодательных основ. Следовательно, стоит определить в законодательстве понятия лоббизма и его правовые рамки.

Для легализации лоббизма в России потребуется немало времени, но первые шаги должны начаться с принятия Федерального закона «О лоббизме», который будет предусматривать права, обязанности, поле деятельности лоббистов и т.д. Так же нужно предусмотреть различные контролирующие меры, санкции и наказания за нарушение лоббистами законодательства. По опыту западных стран соблюдать установленные правила лоббистов должны заставлять не только устрашение тюрьмой и крупные штрафы, но и потеря своей профессиональной репутации, за счет создания так называемого

«черного списка лоббистов». Если репутация будет подорвана, на карьере можно ставить крест: ни один политик не захочет рисковать собственной, общаясь с пробивным деятелем, засветившимся в «черном списке».

Литература

1. Вуйма, А. Ю. Лоббирование. Как добиться от власти нужных решений [Текст] / А.Ю. Вуйма. - М. : Питер, 2008. - 384 с.
2. Толстых, П.А. GR: Практикум по лоббизму в России [Текст] / П.А. Толстых. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 379 с.
3. Журнал о лоббизме и GR [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2009. – Режим доступа: www.lobbying.ru
4. ФедералПресс - Иркутская область [Электронный ресурс]. – Электрон. журн. – 2009. – Режим доступа:www.fedpress.ru

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА И ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Платонова Д.В.

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Теневая экономика - одна из самых актуальных экономических и социальных тем во всех странах. Сегодня мы наблюдаем ситуацию, она оказывает положительное влияние на социально-экономические процессы. Данная статья посвящена анализу роли теневой экономики в динамике трудовых ресурсов России.

Изучение феномена теневой экономики продолжается уже около четверти века. Но до сих пор не стихают дискуссии по поводу его точного определения, не говоря уже об объяснении причин его возникновения, роли в хозяйственной жизни общества, выработки оптимальной линии государственной политики по отношению к нему, перспектив его дальнейшего развития[1].

Теневая экономика - одна из самых актуальных экономических и социальных тем во всех странах. В период мирового кризиса происходит бурный рост масштабов теневой экономической деятельности. Так, по прогнозам профессора Ф. Шнайдера в России она составляет 49 % ВВП, и ее уровень, безусловно, будет расти [5].

Однако сегодня мы наблюдаем ситуацию, когда теневая экономика оказывает не только однозначно негативное влияние на социально-экономические процессы в российском обществе. В условиях, когда официальная экономика не в состоянии обеспечить рабочие места и приемлемый уровень жизни граждан, теневая экономика предоставляет возможность для значительной части населения получать средства к существованию. Для многих предприятий неформальные хозяйственные отношения с экономическими агентами позволили продолжить работу в условиях нестабильности. Все чаще ученые и публицисты вспоминают о том факте, что две трети доходов от теневой деятельности расходуются в легальной экономике.

В современных условиях, при которых официальная экономика не в состоянии обеспечить эффективную занятость и приемлемый уровень жизни людей, уход в «тень» становится практически единственным шансом выжить для большинства граждан России.

В период кризиса ежедневно без работы оказываются тысячи россиян. На 1030 предприятиях около миллиона сотрудников отправлены в вынужденные отпуска или переведены на неполный рабочий день. С октября 2008 года по настоящий момент было уволено 170 тысяч человек. Согласно данным Росстата, на конец января 2009 года 6,1 млн. человек или 8,1 % экономически активного населения классифицировались как безработные [4].

Будучи выкинутыми из официальных трудовых отношений не многие граждане обращаются за помощью к государству. Так, на начало 2009 года только 1,7 млн. человек зарегистрировано в государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных [4]. Большая часть людей, оставшихся без официального места работы, находит свое применение в теневом секторе экономики. Неформальные хозяйственные отношения, обладая способностью быстрее приспосабливаться к изменениям окружающей среды, более устойчивы и жизнеспособны в период экономического кризиса. Свободная от общественного или частного регулирования, ориентирующаяся на ценовые сигналы, теневая экономика обладает гибким потенциальным предложением товаров, времени и производственных площадей даже в нестабильном экономическом окружении.

В теневом секторе сокращение производства или банкротство предприятий всегда идет более медленными темпами, следовательно, человеку, которого вытолкнули из легальной экономической деятельности, проще найти средства к существованию в теневом секторе [3]. Неформальная занятость, облегчая материальное положение граждан, тем самым снижает уровень социальной напряженности в обществе. Теневая экономика, играя роль «социального амортизатора», сглаживает возможные социальные противоречия, которые могли бы возникнуть в условиях сокращения производства и увеличения безработицы [2].

Кроме того, при проведении в дальнейшем правильной государственной политики по выводу предприятий из тени, компании, которые получили свое развитие в условиях кризиса, могут впоследствии стать полноправными участниками официальных экономических отношений.

Таким образом, в условиях кризиса, когда ежедневно тысячи рабочих лишаются официальных средств к существованию, теневая экономическая деятельность - становится «спасательным кругом» для многих российских граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Латов Ю.В., Ковалев С.Н. Теневая экономика. М., 2006.
2. Cassel D., Cichy U. The shadow economy and economic poHcy in East and West: a comparative system approach // In: The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems. Ed. by S.Alessandrini and B.Dallago. Gower, 1987.
3. F. Schneider Shadow Economies and Corruption All Over the World: New Estimates for 145 Countries // www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles , 2007
4. www.gks.ru (Федеральная служба государственной статистики России)
5. Европа уходит в тень. В период кризиса в ЕС растет объем теневой экономики. РБК daily, 16 апреля 2009г. // <http://www.rbcdaily.ru/2009/04/16/world/410825>

**I Всероссийская Интернет-конференция
СОВРЕМЕННАЯ РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
1 декабря 2009 г.**

**Подписано в печать 02.03.2010
Формат 60/84 1/8
Бумага офсетная №1, 80г. кв.м.
Гарнитура Arial Narrow
Печать на цифровой печатной машине
Тираж 150 экз.
Заказ 089**