

Министерство образования и науки РФ

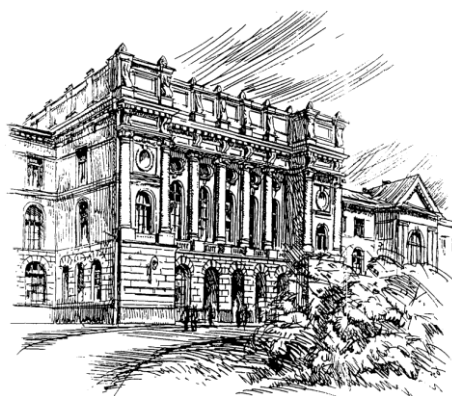
Международная академия наук высшей школы

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

**Сборник научных трудов
14-й Международной научно-практической конференции**

23 - 25 апреля 2013 года



**Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2013**

Министерство образования и науки РФ

Международная академия наук высшей школы

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Сборник научных трудов
14-й Международной научно-практической конференции

23 - 25 апреля 2013 года

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2013

Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика: сборник научных трудов 14-й Международной научно-практической конференции. - СПб.: Изд-во Политехн.ун-та, 2013. - 479 с.

В сборнике помещены материалы четырнадцатой Международной научно-практической конференции «Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика», проходившей в Санкт-Петербурге с 23 по 25 апреля 2013 года. Конференция проведена кафедрой «Финансы и денежное обращение» Санкт-Петербургского государственного политехнического университета.

Мировой финансово-экономический кризис стал проверкой на прочность для мировой финансовой системы на всех ее уровнях, включая государственные и муниципальные финансы, финансовые институты и финансовые рынки, финансовый менеджмент на предприятиях и в инновационно-инвестиционную сферу.

Противостояние кризисным явлениям и необходимость минимизации их негативного влияния, обеспечения устойчивости российской экономики и сохранения социальной стабильности диктуют новые приоритеты в теоретических и практических научных исследованиях в области финансов, требуют глубокого творческого осмысления положений экономической теории и накопленного практического опыта с новых позиций.

В публикуемых статьях и тезисах докладов отражены результаты работы ученых и специалистов-практиков по проблемам государственных и региональных финансов, кредитно-финансовой сферы и финансовых рынков, управления финансами предприятий и организаций, инвестиционной и инновационной деятельности.

Сборник может быть полезен для широкого круга читателей – аспирантов, научных работников, преподавателей финансово-экономических дисциплин, представителей государственного и муниципального управления, кредитно-финансовой сферы, предпринимательства и бизнеса.

Материалы конференции публикуются в авторской редакции.

Ответственный за выпуск - д-р.экон.наук, профессор кафедры «Финансы и денежное обращение» СПбГПУ *Д.Г.Родионов*.

© Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет, 2013

СЕКЦИЯ № 1

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Гамова Э.М., Багнюк В.В.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ЗЕРКАЛО РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

г. Йошкар-Ола, Поволжский государственный
технологический университет

Критерии финансовой стабильности государства в полной мере отражены в макроэкономических показателях развития страны. В первую очередь – это валовый внутренний продукт (ВВП).

В бюджетном послании Федеральному собранию президент В. Путин подвел экономические итоги 2012 года: «Рост экономики составил 3,5%. Много это или мало? На фоне европейского кризиса – результат, казалось бы, неплохой. Но в сравнении с темпами роста ВВП в «докризисный» период в России и в ряде быстрорастущих азиатских странах – цифра довольно скромная. Однако, и этого уровня в текущем году достичь будет очень сложно».[1]

Рост ВВП в начале 2013 года замедлился и пока признаков его оживления не видно. Затихающую динамику демонстрируют и промышленность, и инвестиции. В то же время ВВП как по уровню, так и по темпам роста – показатели важные, но не единственные. Не менее значителен как в «макро»-, так и в «микро»-экономике показатель инфляции. Только по официальной статистике в современной России инфляция почти в 3 раза выше, чем в Европе. А если судить по потребительской корзине, которая «съедает» почти 70% доходов подавляющего большинства граждан страны, то стоимость жизни россиян в 2012 году возросла на 30%. Хотя в Бюджетном послании озвучивались плановые цифры роста инфляции – менее 6%.

Особый риск для экономики страны представляет и дефицит бюджета. Даже небольшой дефицит представляет серьезную проблему для российской экономики, т.к. не позволит выполнить социальные обязательства правительства в полном объеме.

Но если повезет с ценами на нефть, то бюджет 2013 года впервые за четырехлетний период может стать бездефицитным.

Однако даже и растущие цены на нефть – не панацея. Необходимо реформировать пенсионную систему, оптимизировать налоговые нагрузки, создавать благоприятный инвестиционный климат не только в Москве и ее окрестностях, но и в регионах.

Для анализа макроэкономической ситуации используют также показатели уровня безработицы, валютный курс, уровень и динамику экспорта и импорта, показатели денежного рынка, международные резервы ЦБР.

Макроэкономические показатели, формирующие бюджет РФ в 2013 г.

Показатели		Ед.изм.	Значение
ВВП		трлн.р.	59,9
Инфляция		%	7,1
Уровень безработицы		%	5,3
Золотовалютные резервы		млрд \$	526,2
Денежная база		трлн.р.	8,51
Индекс промышленного производства		%	101,4
Экспорт		млрд \$	48,6
Импорт		млрд \$	31,4
Цена нефти (ср.)	Brent	долл/бар	109,8
Котировка	USD	руб/долл	30,8
	BUR	Р/€	40,01

Уровень безработицы в нашей стране сегодня сопоставим с европейским показателем. Но в корне изменилась структура занятости. Сегодня можно говорить даже о дефиците рабочей силы в ряде отраслей и профессий, и это скажется на изменении политики в области образования.

Валютные котировки, благодаря монетарной политике ЦБ РФ, довольно стабильны, но в свете последних финансовых событий в Евросоюзе и на Кипре они могут радикально измениться, что также отразится на доходах бюджета 2013 года

В конечном итоге макроэкономические показатели отражают уровень производства и потребления, влияют на благосостояние граждан, качество жизни и являются ключевыми экономическими показателями, и фундаментом денежно-финансовой политики государства.

Макроэкономические показатели развития являются краеугольным камнем при формировании бюджетной политики.

Бюджетная политика отражает все его финансовые взаимоотношения с общественными институтами и гражданами. От качества федерального бюджета, заложенных в него параметров зависят и уровень со-

циальной защиты граждан, и инвестиционные возможности государства, и степень влияния России на международной арене, и даже предпринимательская активность граждан.

Литература

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию. М.- 2013. Электронный ресурс: <http://kremlin.ru/acts/15786>.

Гузикова Л.А.

ГОСУДАРСТВО В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Факторами, определяющими заинтересованность государства в существовании и развитии системы ипотечного жилищного кредитования (СИЖК), являются следующие:

- 1) СИЖК выступает в качестве инвестиционного фактора, направляя ресурсы в строительную отрасль и обеспечивая тем самым мультипликативный эффект в экономике;
- 2) СИЖК способствует становлению рыночных отношений в сфере жилой недвижимости;
- 3) СИЖК выполняет социальную функцию, участвуя в обеспечении жильем и улучшении жилищных условий части населения,

В России становление и развитие СИЖК происходит по сценарию, характерному для развивающихся экономик. Особенно следует отметить изначально завышенные социальные ожидания, связанные с ней. Кризис 2008 года продемонстрировал и усугубил пространственно-временные диспропорции российской СИЖК.

Российская СИЖК была создана на основе американской двухуровневой модели, включающей рынок ипотечных кредитов и рынок ипотечных ценных бумаг. В условиях нестабильной мировой экономики и финансовых рынков функционирование СИЖК и взаимоотношения между ее участниками должны быть предметом стратегического управления и оперативного регулирования со стороны государства. Необходимо предусмотреть решение ряда задач:

- 1) совершенствование законодательной и нормативной базы, функционирования СИЖК в целом и отдельных ее участников;
- 2) создание и внедрение механизма, обеспечивающего приток долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов в СИЖК;

- 3) создание инфраструктуры, обеспечивающей регистрацию сделок с недвижимостью и прав на нее, и информационное обеспечение участников рынка ипотечного кредитования;
- 4) поддержание стабильности СИЖК путем регулирования налоговой нагрузки ее участников, в первую очередь, ипотечных заемщиков;
- 5) создание механизмов стимулирования коммерческих банков к развитию рынка ипотечных кредитов и активному участию в их рефинансировании;
- 6) создание равных условий для свободной конкуренции и кооперации в участников СИЖК;
- 7) формирование механизмов защиты прав и законных интересов участников СИЖК и механизмов разрешения конфликтов.

В России государство проводит политику в отношении развития СИЖК через Открытое акционерное общество «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (Агентство, АИЖК), созданное в 1997 году по решению Правительства РФ. 100% акций АИЖК принадлежит государству в лице Федерального агентства по управлению федеральным имуществом.

Выполняя функцию государственного института развития рынка ипотечного кредитования, Агентство поддерживает баланс интересов государства, заемщиков, кредиторов и инвесторов. Деятельность Агентства направлена на создание равных возможностей для получения ипотечных кредитов (займов) всеми гражданами России. Особое внимание Агентство уделяет формированию рынка ипотеки в регионах, где наименее развиты рынки жилья и ипотеки. Деятельность Агентства контролируется Наблюдательным советом, в состав которого входят представители администрации Президента РФ и независимые эксперты ипотечного рынка.

Приоритетными задачами Агентства являются:

- разработка и внедрения стандартов качества видов деятельности, продуктов и услуг для обеспечения унификации инструментов и упрощения процедур привлечения ликвидности;
- разработка предложений по внесению изменений в совершенствования законодательства в части защиты прав кредиторов при взыскании, формировании маневренного фонда, выпуска ценных бумаг;
- разработка инновационных продуктов, способствующих успешной реализации государственных программ и стратегий, ориентированных на повышение доступности жилья для населения и защиты интересов заемщиков;
- разработка и внедрение новых сервисов, способствующих равномерному распределению рисков между кредиторами и заемщиками, в частности, ипотечного страхования;

- предоставление краткосрочной и долгосрочной ликвидности через рефинансирование ипотечных активов (ипотечных жилищных кредитов и займов, ипотечных ценных бумаг) и путем внедрения новых инструментов рефинансирования.
- принятие части рисков по выданным ипотечным кредитам и займам, включая выдачу поручительств по ипотечным ценным бумагам третьих лиц и ипотечное страхование;
- разработка новых схем привлечения финансовых ресурсов на ипотечный рынок;
- профилактика возникновения рисков в сфере ипотечного жилищного кредитования и поддержка ипотечных заемщиков.

Основные функции Агентства:

- заключение долгосрочных договоров с партнерами на рефинансирование ипотечных жилищных кредитов и займов с фиксированными условиями с целью обеспечения предсказуемости развития ситуации для участников рынка;
- внедрение различных финансовых инструментов и механизмов для повышения ликвидности и снижения рисков участников ипотечного рынка;
- привлечение финансовых ресурсов на ипотечный рынок путем выпуска и размещения на открытом рынке корпоративных облигаций и ипотечных ценных бумаг;
- стандартизация порядка предоставления, оформления и обслуживания ипотечных жилищных кредитов и займов с целью обеспечения равной доступности ипотечных кредитов и займов для населения на всей территории России;
- предоставление технической и консультационной помощи участникам рынка ипотечного жилищного кредитования в организации, подготовке и проведению операций, связанных с выдачей и рефинансированием ипотечных кредитов, покупкой и продажей закладных, выпуском ипотечных ценных бумаг и т. п.

Агентством разработаны Стандарты процедур выдачи, рефинансирования, сопровождения ипотечных кредитов (займов). Стандарты АИЖК устанавливают порядок взаимодействия Агентства с участниками ипотечного рынка, условия процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных жилищных кредитов и займов, а также требования, которые Агентство предъявляет к участникам СИЖК (региональным операторам, сервисным агентам, первичным кредиторам, оценочным и страховым компаниям), основным параметрам ипотечных кредитных сделок, заемщикам, предмету залога (ипотеки), страховому обеспечению ипотечных сделок.

Дальнейшее определение целей стратегического управления, приоритетов и пределов оперативного регулирования СИЖК должно осуществляться государством на основе концепции управляемого комплексного сбалансированного развития, обеспечивая баланс интересов населения, банковской системы, строительного комплекса и прочих участников.

Закиматов Г. В.

ДВУХСЕКТОРНАЯ ПЛАНОВО-РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА – АЛЬТЕРНАТИВА ПЛАНОВОЙ И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКАМ

г. Санкт-Петербург

Опыт применения в России плановой и рыночной экономик показывает, что они имеют свои преимущества и недостатки.

Основным преимуществом плановой экономики (ПЭ) является наличие мобилизационных возможностей, позволяющих концентрировать ресурсы на ключевые направления экономического развития, включая возможность поддержания высокого уровня инвестиций в экономике. В ней отсутствуют экономические кризисы, и в ней нет чрезмерного расслоения населения по доходам.

Известны и недостатки ПЭ, связанные, прежде всего, с отсутствием у производителей хозяйственной самостоятельности и заинтересованности учитывать запросы потребителей.

От этих недостатков свободна рыночная экономика (РЭ), но она имеет свои недостатки, которые можно разделить на две группы:

- к первой группе относятся недостатки органически присущие самой РЭ, включая высокую степень расслоения населения по доходам, подверженность периодическим кризисам;

- ко второй группе относятся недостатки, связанные с неадекватностью РЭ российским природно-климатическим условиям, включая подверженность РЭ «голландской» болезни, ведущей к деградации обрабатывающих отраслей и сельского хозяйства, и низкую эффективность в условиях повышенных издержек производства на территории России из-за самых больших в мире транспортных расстояний и сурового климата. Так, доля транспортных затрат в себестоимости нашей продукции составляет 15-20% против 7-8% в странах с развитой РЭ, а энергоёмкость ВВП России в 2,5 раза выше среднемирового уровня.

Для успешного экономического развития России необходимо иметь свою адекватную местным условиям национальную экономическую стратегию и

способную ее реализовать национальную модель экономики. Отличительной особенностью такой стратегии является наличие в ней экономических политик, направленных на противодействие негативному влиянию «голландской» болезни и других негативных факторов. К таким политикам относятся:

- политика разумного протекционизма, призванная обеспечить присутствие на внутреннем рынке производимой отечественной продукции на уровне не ниже 70-80% от объема продаж;

- политика поддержания режима низких внутренних цен на сырьевые товары и продукты их первичного передела для стимулирования развития отечественных обрабатывающих отраслей;

- политика поддержания высокого уровня инвестиций в экономике на уровне не ниже 40%, для обеспечения ускоренного экономического развития.

- политика импортозамещения, позволяющая, как и предыдущие политики, переключать сырьевые товары с внешнего на внутреннее потребление, и тем самым уменьшать негативное влияние «голландской» болезни.

Анализ показывает, что ни ПЭ, ни РЭ не могут реализовать адекватную российским условиям экономическую стратегию. Для этого нужна экономика, объединяющая положительные свойства ПЭ и РЭ, и максимально свободная от их недостатков. Такой экономикой могла бы стать двухсекторная планово-рыночная экономика* (ДПРЭ), то есть особый вид смешанной экономики, где присутствует сектор с административно-плановым управлением и сектор с рыночным регулированием. Отличительной особенностью предлагаемого автором типа экономики является ее деление на сектора с помощью двух валют, каждая из которых обслуживает свой сектор экономики. При этом в качестве валюты, обслуживающей плановый сектор экономики, выступают бюджетные деньги в безналичной форме, которые фактически превращаются во вторую квазивалюту с условным названием «казенные» деньги/ при отделении их сферы обращения от сферы обращения остальной денежной массы в фазе производства товаров и услуг. Для этого предприятия и организации, включая банковские, должны использовать для бюджетных денег отдельные банковские счета и вести отдельный бухучет по всем операциям с их использованием на протяжении всей производственной цепочки, начиная с добычи сырья и кончая оплатой государством готовой продукции. При этом предприятия, независимо от их форм собственности, работают в обоих секторах экономики одновременно, действуя по принципу: выполнил обязательный для исполнения частичный госзаказ за «казенные» деньги по государственным ценам и тарифам, можешь самостоятельно выпускать любую рыночную продукцию за обычные деньги.

Таким образом, плановый сектор экономики фактически представляет собой финансово-промышленную группу общегосударственного масштаба, созданную из части производственных мощностей предприятий, внутри которой действуют административно-плановые методы управления со стороны государства, и которая выступает в качестве одного из агентов рынка наравне с самими предприятиями. Это отражено в разработанной модели круговых потоков ДПРЭ.

Сравнение основных свойств ДПРЭ с аналогичными свойствами ПЭ и РЭ показывает наличие у ДПРЭ существенных преимуществ перед ПЭ и РЭ. В частности, ДПРЭ обладает мобилизационными возможностями и позволяет качественно увеличить реальный объем инвестиций в экономике. Это достигается за счет работы предприятий в плановом секторе экономики с более высоким уровнем рентабельности и использования более дорогих по сравнению с обычными деньгами «казенных» денег. Наличие в ДПРЭ качественно нового механизма получения дохода государством в виде госпредпринимательства, основанного на перепродаже по рыночным ценам за обычные деньги и валюту изготовленной в плановом секторе экономики потребительской и экспортной продукции, позволяет качественно увеличить доходы бюджета, и соответственно государственные расходы, включая госинвестиции. Этот же механизм позволяет радикально снизить уровень налогообложения предприятий в рыночном секторе экономики без снижения социальных обязательств государства и объема производимых им общественных благ. В результате снижения налогов снижаются и издержки отечественных предприятий при работе в рыночном секторе экономики, что повышает их конкурентоспособность. И это особенно важно для их стабильной работы в условиях ВТО. Наличие в плановом секторе экономики своей банковской системы позволяет решить проблему длинных денег с низкой процентной ставкой, и соответственно, расширить возможности по кредитованию реальной экономики, включая возможность реализации долгосрочных проектов государственного уровня. В ДПРЭ существует возможность перераспределения экспортных доходов страны между плановым и рыночными секторами экономики. Это позволяет решить проблему стерилизации излишней валютной массы в экономике без постоянной рублевой эмиссии Центробанком и тем самым радикально решить проблему подавления инфляции в стране. Полученные при этом дополнительные валютные доходы государство может через плановый сектор экономики пустить на инвестиционные и другие цели, в том числе качественно увеличить финансирование науки и подготовку кадров. ДПРЭ по сравнению с РЭ имеет большие возможности борьбы с циклическими кризисами в экономике, она имеет качественно другие механизмы и возможно-

сти усиления контроля использования бюджетных средств и проведения антимонопольной политики в рыночном секторе.

* В более ранних работах автора используется название двухсекторная экономика без уточняющего термина – планово-рыночная.

Игонин А.Б.

РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЭКОНОМИКЕ КРАСНОДАРА

г. Краснодар, администрация муниципального образования

Финансовый рынок Краснодара занимает лидирующие позиции среди субъектов Южного федерального округа по показателям развития банковской и страховой инфраструктуры, размеров активов банковского сектора, объемам кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, объемам ипотечного кредитования, собранным страховым премиям, объемам инвестиций, привлекаемых на фондовом рынке, развитию рынка коллективных инвестиций.

Банковская система города Краснодара по состоянию на 01.01.2013 представлена 12 действующими кредитными организациями и 43 филиалами кредитных организаций, головные офисы которых находятся за пределами г. Краснодара (включая 1 филиал небанковской кредитной организации)[1].

В городе Краснодаре функционируют 317 структурных подразделений кредитных организаций и филиалов кредитных организаций, в том числе: 153 дополнительных офиса, 88 операционных офиса, 36 кредитно-кассовых офисов, 40 операционных касс вне кассового узла.

Доступность кредитов для бизнеса в Краснодаре значительно выше, чем в региональных столицах даже с более развитой банковской инфраструктурой, что подтверждается результатами рейтинга Forbes «Лучшие для бизнеса города России».

Результаты анализа структуры размещения кредитов, выданных за 2012 год кредитными организациями города, по видам экономической деятельности показывают: основная часть кредитных вложений направлена в торговлю и строительство (25,5 и 26,1% в общем объеме предоставленных в экономику кредитов соответственно). На предприятия обрабатывающих производств приходится 10,1% объема предоставленных в экономику кредитов, на предприятия и организации сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства - 4,6%; прочих видов деятельности - 17,3%.

Результаты анализа структуры предоставленных в отчетном периоде кредитов* по месту размещения заемщика показывают, что преимущественная их часть (91,1%), как и прежде, направлена кредитными организациями города в экономику Краснодарского края.

Небольшая часть активов кредитных организаций и филиалов (4,0%) направлялась за пределы города в виде перераспределения ресурсов внутри филиальной сети. По сравнению с началом года объем переданных ресурсов снизился на 26,8%, а их удельный вес в общей величине активов - на 2,4 процентных пункта.

Вложения в ценные бумаги составили 15,2 млрд. рублей, или 3,4% совокупных банковских активов (на 01.01.2012 – 2,5%).

Уровень развития страхового сектора можно считать индикатором развития экономики. Состояние платежеспособного спроса, т.е. положение, в котором пребывают потенциальные страхователи, играет ключевую роль в развитии страхового бизнеса. Формирование рыночной инфраструктуры, снижение сферы государственного воздействия на развитие производственных отношений изменили процесс формирования страхового рынка, его содержание, виды страховых услуг, предлагаемых физическим и юридическим лицам.

В целях создания благоприятных условий для эмиссионной деятельности предприятий администрацией муниципального образования город Краснодар реализуется активная политика по развитию инфраструктуры фондового рынка.

По состоянию на 01.01.2013 на территории города Краснодара осуществляют деятельность 61 субъект фондового рынка, из них: количество профессиональных участников фондового рынка составило - 44, негосударственных пенсионных фондов - 17.

На территории представлен полный ассортимент инвестиционных услуг, по количеству управляющих компаний и НПФ Краснодар занимает лидирующее место в крае, и второе в ЮФО.

В 2012 году Международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service подтвердило Краснодару кредитные рейтинги эмитента в национальной и иностранной валюте на уровне Ba2 по глобальной шкале. Одновременно агентство Moody's Interfax подтвердило городу рейтинг по национальной шкале на уровне Aa2.ru. Прогноз по рейтингам – «стабильный».

В декабре 2012 года национальное Рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило муниципальному образованию город Краснодар рейтинг кредитоспособности по всем долговым обязательствам, в том числе муниципальным облигациям на уровне «А+» - очень высокий уровень кредитоспособности.

1. По данным Главного управления Центрального банка РФ по Краснодарскому краю

Калюта В.Ю.

РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНОВЫХ РИСКОВ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РФ

Санкт-Петербург, Национальный минерально-сырьевой
университет «Горный»

Ценовые риски являются одной из главных проблем для деятельности нефтегазовых компаний. В рамках управления ценовыми рисками существуют два различных подхода: традиционный и рыночный.

Российский рынок газа, несмотря на объемы добычи и поставки газа, составлявшие 21% и 25% соответственно на 2010 год от общемировых показателей (мировое лидерство по обоим показателям), является во многом монополистическим. Основным поставщиком и добытчиком газа является группа компаний «Газпром», чья доля на рынке на 2010 г. составила 77% [1].

Цены на газ для внутреннего рынка строго регулируются государством. Экспортные цены образуются на основе «континентальной» модели ценообразования, разработанной в Нидерландах в начале 1960-х годов. В целом, данная модель предполагает заключение долгосрочных контрактов, цена газа в которых привязана к стоимости замещающих его продуктов, торгуемых на биржах. Для Европы и России такими эталонными продуктами являются нефтепродукты – газойль и мазут, цены которых формируют цену газа до 90%. В целом, цена газа в рамках долгосрочных контрактов пересматривается, как правило, ежеквартально на основе средних за период котировок на товары-заместители.

В связи с вышеописанными сложностями по ценообразованию газа управление ценовыми рисками газа может быть основано только с помощью традиционных методов.

К традиционным методам относятся:

а) Создание товарных резервов и денежных фондов. Но для компаний нефтегазовой и, в частности, газовой отрасли очень сложно предугадать, какое количество денежных средств следует зарезервировать в случае неблагоприятного изменения рыночной цены. Также значительное выведение средств из оборота компании может негативно сказаться на ее операционной деятельности.

б) Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками и потребителями [3]. Данный метод для газовой отрасли является наиболее распространенным, так как обладает такими плюсами как:

- Возможность установления сравнительно стабильного и высокого уровня цен в контрактах;

- Сглаживание влияния сильных колебаний рыночных цен и временной лаг между изменением рыночной ситуации и его влиянием на денежные потоки компании (за счет использования для расчета контрактных цен на продукцию усредненных цен корзины энергоресурсов за предыдущие месяцы (квартал), как было сказано выше).

С другой стороны, заключение долгосрочных контрактов обладает и такими недостатками как:

- Сложность заключения новых долгосрочных контрактов и тенденция к снижению средних сроков вновь заключаемых контрактов;

- Стремление потребителей продукции к увеличению ценовой гибкости долгосрочных контрактов (в т. ч. за счет включения в контрактную цену спотовой составляющей).

в) Получение субсидий от правительства в случае неблагоприятного для компании движения цен. Но получение субсидий от государства не всегда возможно. Нефтегазовая отрасль во многих сырьевых странах, в том числе и в нашей стране, рассматривается в качестве основы для формирования дохода страны, наиболее успешной и прибыльной сферой экономики. Поэтому государственные органы могут негативно отнестись к возможности субсидирования нефтегазовых компаний, в то время как есть множество других более уязвимых отраслей экономики, требующих участия государства.

г) Разделение (диссипация) рисков с партнерами [3] – т.е., привлечение для реализации проекта компаний-партнеров и разделение с ними ответственности за управление рисками (также может использоваться разделение рисков с кредиторами). Такой метод может помочь:

- Снизить негативные последствия для компании в случае реализации рисков;

- Более эффективно управлять рисками за счет одновременного использования компетенций нескольких компаний;

- Снизить вероятность невыполнения долговых обязательств.

С другой стороны недостатками такого метода являются:

- Снижение валовых доходов компании от реализации проекта;

- Ослабление и возможная потеря контроля над проектом;

- Необходимость предоставления партнерам информации, являющейся коммерческой тайной, технической информацией и ноу-хау.

Таким образом, традиционные методы управления ценовыми рисками не всегда дают должный эффект в условиях постоянно меняющейся

рыночной конъюнктуры, характерной для рынков энергоносителей, поэтому управление конкретно ценовыми рисками газа достаточно затруднительно в сложившихся условиях.

Российский рынок нефти является более конкурентным, нежели, чем рынок газа. Здесь присутствуют несколько крупнейших компаний-олигополий, конкурирующих друг с другом, таких как лидер отрасли по выручке за 2011 «Лукойл», и далее по степени убывания «Роснефть», ТНК-ВР Холдинг, «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», «Татнефть» и «Башнефть» [2] (по данным информационно-аналитического журнала «Эксперт»).

Кроме перечисленных выше традиционных методов управления ценовыми рисками, применимых не только к газовым рынкам, но и к нефтяным рынкам, для управления ценовых рисков нефтяной отрасли могут быть использованы рыночные методы, такие как хеджирование рисков с помощью производных финансовых инструментов: сырьевых свопов, форвардов, фьючерсов и опционов:

а) По сделке своп [4] происходит обмен плавающей (рыночной) цены на фиксированную цену на определенный срок. С помощью свопа производители фиксируют уровень своих доходов, тогда как покупатели – уровень своих расходов.

Плюсами использования сырьевых свопов является тот факт, что:

- Данные инструменты являются чисто финансовыми и не предполагают реальную поставку товара (нефти);

- Они помогают сгладить денежные потоки – расчеты по ним проводятся ежедневно

- Премия за данные инструменты отсутствует.

С другой стороны, сырьевые свопы обладают и следующими недостатками:

- Они являются внебиржевыми инструментами и, соответственно, не отменяют риск дефолта (невыполнения обязательств) со стороны контрагента по контракту, будь то своп-дилер или прямой покупатель/продавец.

- Существует необходимость уплаты вариационной маржи при неблагоприятном движении цены базового актива в случае, если своп-дилер требует от хеджера внесения и поддержания определенного уровня гарантийного обеспечения;

- Невозможно скорректировать количество проданного/купленного товара по свопу в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры (в отличие, например, от фьючерсных контрактов, чаще всего небольших по размеру, которые можно в любое время продать/купить).

б) Форвардные контракты [3] предполагают заключение сделки, подразумевающей обязательную покупку/продажу товара обычно с его последующей поставкой.

Преимуществами форвардных контрактов являются:

- Гарантированная цена реализации в будущем;
- Возможность индивидуального подбора параметров контракта (объемов, сроков и условий поставки).

В то же время форвардные контракты обладают и следующими недостатками:

- Невозможность получения дополнительной прибыли за счет возможного превышения рыночных цен над форвардными ценами;
- Сложность поиска контрагента для заключения контракта с нестандартными (т. к. не торгуются на бирже) условиями;
- Сложность расторжения контракта и отсутствие вторичного рынка;
- Риск невыполнения контрагентом своих обязательств;

в) Фьючерсные контракты [3], как и форвардные контракты, предполагают заключение сделки, подразумевающей обязательную покупку/продажу товара с его поставкой или без поставки, т.е., на основе взаимозачетов и расчетов с помощью вариационной маржи.

Основными преимуществами фьючерсных контрактов являются:

- Гарантированная цена реализации продукции в будущем (как и для форвардных контрактов);
- Гарантия биржей выполнения контрагентом своих обязательств (т. к. торгуются на бирже);
- Необязательное выполнение физической поставки продукции (возможность денежного взаиморасчета с контрагентом);
- Относительно низкие издержки при заключении фьючерсных контрактов;
- Высокая ликвидность, предоставляющая возможность фактической отмены фьючерсной сделки путем продажи купленного контракта или заключением нового контракта на противоположных условиях.

Но существуют минусы управления ценовыми рисками с помощью фьючерсных контрактов:

- Невозможность получения дополнительной прибыли за счет возможного превышения рыночных цен над фьючерсными ценами;
- Стандартизированные условия контракта, которые могут не соответствовать потребностям компании;
- Необходимость выплаты комиссионного вознаграждения бирже, а также гарантийных взносов на депозит брокеру.

г) Опционные контракты [3] предполагают заключение сделки, подразумевающей право (а не обязательство, как для форвардных и

фьючерсных контрактов) на покупку/продажу товара с поставкой товара или без нее (на основе вариационной маржи, как и для фьючерсных контрактов).

Преимуществами опционных контрактов являются:

- Ограничение минимальной цены реализации продукции;
- Возможность отказа от исполнения опциона и получения дополнительной прибыли за счет реализации продукции по более высоким рыночным ценам;
- Гарантия биржей выполнения контрагентом своих обязательств (для биржевых опционов).

Недостатками опционных контрактов являются:

- Сравнительно высокая стоимость опционных контрактов;
- Сложность оценки стоимости опционов, чувствительность ко времени до истечения, волатильности цен и к другим параметрам;

Также стоит отметить, что общим недостатком для всех перечисленных выше инструментов является возможность хеджирования ценовых рисков только в краткосрочном периоде. Такие контракты обычно заключаются не более чем на 6 месяцев. Таким образом, производные финансовые инструменты не решают проблему долгосрочного изменения цены на нефть.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коржубаев А.Г., Соколова И. А., Эдер Л.В. Газовая промышленность России: международные позиции, организационная и региональная структура (электронный ресурс) – Режим доступа: <http://burneft.ru/archive/issues/2011-10/1>, свободный. – Загл. с экрана
2. Крупнейшие нефтяные компании (электронная версия журнала «Эксперт») – Режим доступа: <http://expert.ru/ratings/krupnejshie-neftyanyie-kompanii-rossii/>, свободный. – Загл. с экрана
3. Беззубов Ю.В., Хатьков В.Ю., Кисленко Н. А., Никонов И. М., Демкин И.В., Габриелов А.О. Эффективность применения минимаксных контрактов в управлении ценовым риском инвестиционных проектов нефтегазовой компании (электронный ресурс) – Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/2012/07/24/1257277621/Статья%20Минимаксные%20Ч1.pdf>, свободный. – Загл. с экрана
4. Малев В., Пашков А. Сырье застраховано (электронный ресурс) – Режим доступа: <http://www.2stocks.ru/upload/12/3/1343658157.pdf>, свободный. – Загл. с экрана

ГРАФИЧЕСКИЙ МЕТОД АНАЛИЗА ДИНАМИКИ СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ

Санкт-Петербург, НИУ «Высшая школа экономики»

В период глобального кризиса, когда государственные расходы на поддержание финансовой системы становятся главным фактором стабилизации мировой экономики, вопросы государственной политики бюджетных расходов выходят на первый план и требуют всестороннего статистического анализа. Поскольку данная проблема еще долгое время будет находиться в центре внимания широкого круга ученых и практиков, насущной задачей экономистов становится разработка простых средств визуализации сложных процессов динамики структуры бюджетных расходов, таких, например, как кривая Лоренца. Вместе с тем традиционные статистические методы анализа структурных сдвигов лишены наглядности и слабо адаптированы для графического представления динамических процессов, поскольку они не позволяют достаточно просто интерпретировать характер и направленность данного процесса, происходящего в многомерном пространстве. В таком пространстве традиционные методы теории динамических рядов неприменимы, в то время как само содержание динамического процесса требует построения неких аналогов линейного тренда и разработки статистических методов «линейности» процесса. Другая сложность геометрического подхода к исследованию динамики структуры состоит в том, что все точки-структуры многомерного пространства лежат в ограниченном подмножестве некоторого гиперпространства. Это следует из того, что координаты структуры положительны, а их сумма равна единице. Указанное обстоятельство налагает ограничения на параметры динамики структуры и, в частности, исключает возможность долгосрочной линейной тенденции ее изменения.

Проблема графического анализа структуры многомерных данных исследована в работе О.Г.Берестневой и других [1], авторы которой используют методы локальной геометрии для получения наглядного визуального представления о логической закономерности в структуре данных, а для реализации этих методов используют математические средства статистических пакетов StatGraphics, Statistica, SPSS. Одним из основных принципов построения интеллектуальной системы они справедливо считают тесную связь между выбранным математическим аппаратом и предметным содержанием рассматриваемой проблемы. Структуру многомерных данных они анализируют с помощью их геометрического представления в виде точечных скоплений в двумерном пространстве

описаний, а для визуализации данных используют distant-алгоритмы упорядочения расстояний между точками-образами.

Попытки ученых-экономистов построить наглядную графическую модель процесса динамики структуры бюджетных расходов неизбежно наталкиваются на сложный, многомерный характер динамики структуры как таковой. Для устранения фактора многомерности некоторые авторы чрезмерно упрощают исследуемые явления, сводя их к двумерным объектам, методы анализа которых хорошо разработаны. Примером служит работа В.Титова и Ю.Перегудова, в которой авторы предложили метод графического представления процесса динамики инвестиций. В целях построения наглядной модели они исключили из рассмотрения многие отрасли экономики, оставив только две из них: сферу услуг и инфраструктурная сфера [2]. Такой подход сопряжен с потерей существенного экономического содержания и не может обеспечить необходимую достоверность и обоснованность выводов.

Предложенный метод применен нами для анализа динамики структуры расходов федерального бюджета США в 2001-2011 г. Она характеризуется десятью основными статьями: пенсионная система, здравоохранение, образование, оборона, социальное обеспечение, правоохранительная деятельность (полиция, суды, тюрьмы и др.), транспорт, управление, другие расходы, процентные платежи [3].

Таблица 1. Структура расходов федерального бюджета США

Статья	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Pens	25,1	25,5	24,7	23,6	23,1	22,6	22,1	23,2	22,1	20,8	21,7	21,5
Heal	19,6	20,9	21,2	21,7	22,2	22,2	21,9	23,5	22,5	21,7	23,7	23,8
Edu	3,3	3,4	3,9	4,2	4,2	4,3	4,8	3,7	3,4	2,5	4,0	3,2
Defe	20,0	19,7	21,0	22,3	23,6	24,3	23,4	23,9	24,5	22,6	24,5	24,4
Wel	9,9	10,1	11,4	11,5	10,6	10,2	9,6	9,6	10,8	11,8	14,5	13,1
Prot	1,6	1,6	1,7	1,6	2,0	1,6	1,5	1,6	1,6	1,5	1,6	1,6
Tran	2,6	2,9	3,1	3,1	2,8	2,7	2,6	2,7	2,6	2,3	2,7	2,6
Gov	0,9	0,9	0,9	1,1	1,0	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8
Othe	4,5	3,9	3,6	3,6	3,3	3,8	4,7	2,6	3,3	10,7	0,8	2,7
Inter	12,4	11,1	8,5	7,1	7,0	7,4	8,5	8,7	8,5	5,3	5,7	6,4

Статьи расходов: Pensions, Health Care, Education, Defense, Welfare, Protection, Transportation, General Government, Other Spending, Interest.

Источник: www.usfederalbudget.us

Метод графического представления динамики структуры бюджетных расходов предполагает расчет трех основных характеристик динамики в многомерном пространстве: сдвиг, отклонение и удаление. Структура бюджетных расходов в i -ом году изображается точкой многомерного евклидова пространства $A_i = (a_1^i, a_2^i, \dots, a_n^i)$, где a_k^i – удельный вес рас-

ходов на k -ю статью бюджета в i -ом году (в процентах), n - число статей бюджетных расходов. Соединив соседние точки, мы получим ломаную траекторию структуры в многомерном пространстве, описывающую процесс ее динамики. *Сдвиг структуры* есть евклидово расстояние между точками, задающими структуру в текущем и последующем году. Квадрат расстояния между структурами в i -м и последующем году равен

$$d_{i,i+1}^2 = |A_i A_{i+1}|^2 = \sum_{k=1}^n (a_k^{i+1} - a_k^i)^2.$$

Суммарное значение сдвига равно длине траектории, по которой двигалась точка-структура в многомерном пространстве за весь период времени. Единицей измерения сдвига является процент. *Коэффициент динамического отклонения* структуры бюджетных расходов в i -м году есть косинус угла между входящим звеном ломаной $A_{i-1}A_i$ и ее исходящим звеном A_iA_{i+1} , он равен косинусу соответствующего угла в треугольнике $A_{i-1}A_iA_{i+1}$ и рассчитывается по теореме косинусов:

$$c_i = \frac{d_{i,i-1}^2 + d_{i,i+1}^2 - d_{i-1,i+1}^2}{2d_{i-1}d_{i+1}}.$$

Угол отклонения α_i равен арккосинусу коэффициента динамического отклонения c_i , он измеряется в градусах и лежит в пределах от 0 до 180°. Коэффициент динамического отклонения показывает характер изменения структуры бюджетных расходов в каждом году (изменение ее «курса»). Если он равен минус единице, то входящее звено ломаной и ее исходящее звено лежат на одной прямой, т.е. структура бюджетных расходов изменилась линейным образом, а курс сохранился неизменным. В этом случае говорят о последовательной, преемственной политике бюджетных расходов. Чем больше отклонение показателя от -1, тем более существенным образом изменяется направление (курс) динамики структуры расходов. Нами принята следующая градация значений коэффициента динамического отклонения:

- от -1 до -1/3 – динамику характеризуем как отклонение (изменение курса, близкое к линейному);
- от -1/3 до 1/3 – поворот (изменение, близкое к повороту на 90°);
- от 1/3 до 1 – разворот (изменение, близкое к развороту на 180°).

Показатели «сдвиг структуры» и «коэффициент динамического отклонения» являются статистически независимыми, что подтверждает проведенный нами корреляционный анализ – коэффициент ранговой корреляции между ними в период 2001-2011 гг. близок к нулю.

Удаление – это евклидово расстояние от текущей структуры до фиксированной базовой структуры: $R_i = |A_0 A_i|$, где A_0 – базовая структура, в настоящем исследовании это структура бюджетных расходов США в 2000 г., она равна (25,1; 19,6; 3,3; 20,0; 9,9; 1,6; 2,6; 0,9; 4,5; 12,4).

Таблица 2. Параметры динамики структуры бюджетных расходов США

№	Период	Значения параметров		Качество параметров	
		Сдвиг	Курс	Сдвиг	Курс
1	2001/2002	3,36	-0,53	большой	отклонение
2	2002/2003	2,29	-0,89	средний	отклонение
3	2003/2004	1,83	-0,35	небольшой	отклонение
4	2004/2005	1,24	-0,25	небольшой	поворот
5	2005/2006	1,95	-0,36	небольшой	отклонение
6	2006/2007	2,75	0,61	средний	разворот
7	2007/2008	2,10	0,55	средний	разворот
8	2008/2009	8,54	-0,46	большой	отклонение
9	2009/2010	10,78	0,87	большой	разворот
10	2010/2011	2,60	0,84	средний	разворот

В табл.2 приведены данные о динамике расходов федерального бюджета США в 2001-2011 гг. Из нее следует, что в докризисный период 2001-2006 гг. коэффициент динамического отклонения («Курс») был отрицателен и большим по модулю. Политика расходов носила поступательный характер, а траектория динамики была близка к прямой линии (исключение составил 2005 г., когда траектория динамики демонстрировала поворот). При этом значения сдвига структуры также были невелики (за исключением 2002 г.). Наоборот, в кризисный период 2006-2011 гг. коэффициент динамического отклонения был положительным и большим по модулю. Политика расходов носила непоследовательный, маятниковый характер и характеризовалась как «разворот» (исключение составил 2009 г., когда траектория динамики демонстрировала отклонение). Наибольшие различия параметров динамики от средних значений были зафиксированы в 2010 г., когда сдвиг структуры и коэффициент отклонения достигли максимальных значений 10,78 и 0,87. В данном году завершились дорогостоящие антикризисные мероприятия, что позволило сократить затраты по статье «Прочие расходы» с 377,1 до 29,7 млрд.долл., т.е. в 12,7 раз, при этом расходы на образование возросли в полтора раза с 89,8 до 139,4 млрд. долл. В предыдущем 2009 г. наблюдалась противоположная тенденция: прочие расходы выросли в 3,8 раза, а затраты на образование сократились на 11%. Столь резкое изменение структуры расходов в 2010 г. отражено максимальными значениями двух основных параметров динамики. В 2009 г. основными тенденциями изменения структуры расходов были увеличение прочих расходов (антикризисные меры), снижение удельного веса процентных выплат, снижение расходов на образование, увеличение расходов на социальное обеспечение. Поскольку указанные тенденции наблюдались в предыдущем 2008 г., политика бюджетных расходов была поступательной (отклоне-

ние), что отражено отрицательным коэффициентом структурных сдвигов (-0,46).

Нами исследован ряд усредненных показателей, характеризующих изменение структуры динамики расходов за исследуемый период и за два периода: докризисный (2001-2006 гг.) и кризисный (2006-2011 гг.):

- среднее значение сдвига $\bar{d}$ характеризует изменчивость структуры и выполняет функцию дисперсии, в докризисный период оно более чем в 2,5 раза меньше, чем в кризисный период (табл.3);

- среднее динамическое отклонение $\bar{c}$ характеризует форму траектории динамики. Если его значение равно -1, то в каждом году изменение носит строго линейный характер, и все точки лежат на одной прямой. Если оно близко к -1, то наблюдается линейная тенденция изменения структуры, и может быть построен многомерный линейный тренд, т.е. точки группируются вокруг некоторой прямой многомерного пространства. Если оно близко к единице, то в каждом году наблюдается возвратная тенденция и динамика структуры является по сути маятниковой. В докризисный период среднее динамическое отклонение составило -0,48, что говорит о поступательном, последовательном характере политики бюджетных расходов. В кризисный период оно равно 0,48, что говорит о непоследовательной, разнонаправленной политике расходов (табл.3);

Таблица 3. Усредненные параметры динамики структуры бюджетных расходов США

№	Показатель	2001-2006	2006-2011	2001-2011
1	Средний сдвиг ($\bar{d}$)	2,13	5,35	3,74
2	Среднее отклонение ($\bar{c}$)	-0,48	0,48	0,00
3	Коэффициент линейности (l)	0,56	0,20	0,20
4	Угловой коэффициент тренда (b)	0,46	0,95	0,54
5	Характер динамики	Отклонение	Разворот	Поворот

- коэффициент линейности динамики структуры l – отношение расстояния между первой и последней структурой и длиной траектории:

$$l = \frac{|A_1 A_n|}{|A_1 A_2| + \dots + |A_{n-1} A_n|}.$$

Если данный показатель равен единице, то все точки-структуры лежат на одной прямой, т.е. наблюдается линейная динамика. Чем ближе его значение к единице, тем ближе тенденция динамики к многомерному линейному тренду. Если показатель равен нулю, то начальная и конечная структуры совпадают, т.е. изменение в целом носит возвратный характер. В докризисный период коэффициент линейности был в 2,5 раза больше, чем в кризисный период, что подтверждает выводы, полученные при анализе среднего динамического отклонения;

- угловой коэффициент линейного тренда, построенного для значений показателя удаления b , характеризует среднегодовую скорость изменения расстояния между текущей и базовой структурами. В докризисный период средняя скорость удаления от базовой структуры была в два раза меньше, чем в кризисный период (табл.3).

Алгоритм построения графика динамики структуры расходов.

1. Рассчитать необходимые данные: сдвиг, угол отклонения, расстояние до базовой структуры (табл.4). Установить масштаб построения, в нашем случае один процент равен 1 см.

2. Отметить точками плоскости базовую структуру A_0 и начальную структуру A_1 так, чтобы расстояние между ними равнялось R_1 .

3. Отложить от точки A_1 два отрезка A_1A_2 длиной $d_{12} = 3,4$ см так, чтобы угол между отрезками A_0A_1 и A_1A_2 составлял $\alpha_1 = 122^\circ$. Из двух отрезков выбрать тот, у которого расстояние от точки A_2 до базовой структуры ближе к $R_1 = 4,7$ см. Другой отрезок «стереть». Убедиться, что направление изменения структуры невелико (отклонение).

4. Отложить от точки A_2 два отрезка A_2A_3 длиной $d_{23} = 2,3$ см так, чтобы угол между отрезками A_1A_2 и A_2A_3 составлял $\alpha_2 = 153^\circ$. Из двух отрезков выбрать тот, у которого расстояние от точки A_3 до базовой структуры ближе к значению $R_2 = 6,7$ см. Убедиться, что направление изменения структуры меньше, чем на предыдущем этапе. И так далее.

На построенном графике без изменения отображаются две основные характеристики динамики: сдвиг и отклонение. Однако на нем искажается расстояние от текущей структуры до базовой структуры, что не позволяет достоверно оценить степень их различия и определить, удаляется ли она от базовой или приближается к ней с течением времени. Но поскольку предложенный алгоритм требует при построении графика выбирать из двух возможных направлений то, которое в наибольшей степени отвечает критерию удаления от базовой структуры, искажающий эффект ослабляется. Другая особенность метода состоит в том, что пересечение звеньев на графике нельзя трактовать как их пересечение в многомерном пространстве. Так, если на графике произошло совпадение двух структур, относящихся к разным годам, то неверно делать вывод об их равенстве как точек многомерного пространства. Этот недостаток является следствием отображения многомерного пространства в плоскость, которое неизбежно вносит искажающие эффекты.

При построении графической схемы динамики структуры расходов федерального бюджета РФ возникает ряд специфических проблем. Во-первых, статистические данные о расходах федерального бюджета до 2004 г. несовместимы с данными бюджетов последующих годов. Дело в том, что с 2005 г. изменилась классификация статей расходов, что не позволяет получить общую картину динамики структуры расходов за

длительный период времени, например, 2002-2012 гг. Если в бюджете 2004 г. выделены 26 основных статей расходов, то в бюджете 2005 г. их всего 11. Так, в старой классификации имеются статьи расходов, которых нет в новой классификации: «Судебная власть», «Международная деятельность», «Промышленность, энергетика, строительство», «Средства массовой информации», «Обслуживание государственного и муниципального долга», «Исследование и использование космического пространства» и др. [4]. Большинство старых статей вошли в агрегированные статьи новой классификации: «Судебная власть» – в «Национальная безопасность и правоохранительная деятельность», «Международная деятельность» – в «Общегосударственные вопросы», «Промышленность, энергетика, строительство» – в «Национальная экономика» и т.д. Но вместе с тем остаются спорные вопросы, которые требуют специальных исследований и без основательного решения которых невозможно получить достоверные данные об анализе динамики структуры бюджетных расходов РФ. Поэтому в настоящей работе нет анализа динамики структуры расходов бюджета РФ за период 2001-2012 гг., рассмотренный при анализе бюджетных расходов в США.

Таблица 4. Построение графика динамики структуры бюджетных расходов США

Показатель	Периоды									
	1/2	2/3	3/4	4/5	5/6	6/7	7/8	8/9	9/10	10/11
Сдвиг (d), см	3,4	2,3	1,8	1,2	1,9	2,7	2,1	8,5	10,8	2,6
Угол отклонения (α), град.	122	153	110	105	111	52	56	118	29	32
Расстояние до базы (R), см	4,7	6,7	7,5	7,6	6,6	7,2	7,4	11,1	11,3	10,0
Характер изменения	О	О	О	П	О	Р	Р	О	Р	Р

Вторая проблема связана с неполнотой статистических отчетов Росстата, которые содержат лишь агрегированные данные о фактических расходах федерального бюджета по статье «Социально-культурные мероприятия». Это не позволяет рассчитать удельные веса фактических расходов отдельно по статьям «Образование», «Культура, кинематография, средства массовой информации», «Здравоохранение, физическая культура и спорт», «Социальная политика» (подробные данные приведены лишь для консолидированного бюджета). Также Росстат не публикует данные о фактических расходах федерального бюджета по статье «Жилищно-коммунальное хозяйство» [5].

Структура расходов федерального бюджета РФ с 2005 г. характеризуется одиннадцатью основными статьями: общегосударственные вопросы, национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика, жилищно-коммунальное хозяйство, образование; культура, кинематография, средства массовой информации; здравоохранение, физическая культура и спорт, социальная

политика, межбюджетные трансферты. Основные параметры динамики структуры бюджетных расходов РФ составили в период 2006-2007 гг.: сдвиг структуры – 9,0, коэффициент динамического отклонения – 0,9 (разворот), в период 2007-2008 гг.: 2,6 и -0,53 (отклонение), в период 2008-2009 гг.: 7,9 и 0,28 (поворот), в период 2009-2010 гг.: 4,8 и 0,22 (поворот). Усредненные значения за весь период 2006-2010 гг. составили: сдвиг структуры – 6,1; коэффициент динамического отклонения – 0,22 (поворот). Таким образом, в кризисный период среднее значение коэффициента динамического отклонения в России было выше, чем в США ($0,22 > 0$), причем в обеих странах динамика структуры расходов характеризовалась как «поворот».

Всеобъемлющее сравнение динамики структуры расходов бюджета между разными странами затруднено по двум причинам. Во-первых, в разных странах принята различная классификация статей бюджетных расходов. Сравнение статей бюджетных расходов в России и США выявляет множество таких несоответствий. Так, статьи расходов российского бюджета «Национальная экономика», «Жилищно-коммунальное хозяйство», «Охрана окружающей среды», «Культура, кинематография, средства массовой информации», «Межбюджетные трансферты» не имеют аналогов в классификации расходов американского бюджета. Наоборот, статьи расходов американского бюджета «Пенсии», «Социальное обеспечение» и «Процентные платежи» не имеют аналогов в современной российской классификации. Так, в российском бюджете выплаты по государственному долгу отнесены к «Общегосударственным вопросам», а «Транспорт» является подстатьей статьи «Национальная экономика».

Вторая проблема следует из первой и заключается в том, что структуры бюджетных расходов разных стран имеют различную размерность, что порождает технические сложности при сравнении их динамики. Если угловые показатели инвариантны относительно размерности пространства, то для сравнения длин (линейных показателей) необходимо применять процедуру корректировки их значений. При разработке алгоритма корректировки следует учитывать, что структуры максимальной длины (состоящие из одной единицы и нулей) в различных пространствах имеют равную длину, равную единице. Структура минимальной длины характеризуется абсолютно равномерным распределением расходов, ее длина равна $1/\sqrt{n}$, где n – размерность пространства (число статей бюджетных расходов). Поскольку на практике структура бюджетных расходов ближе к равномерной, чем к абсолютно неравномерной, мы определили корректировочный коэффициент для перевода линейных параметров динамики как отношение минимальных длин структур, он равен $\beta = \sqrt{m/n}$, где m – размерность второго пространства. Тогда расстоя-

ние d во втором пространстве отвечает расстоянию βd в первом пространстве.

Сравним динамику структур бюджетных расходов в РФ и США, для этого рассчитаем поправочный коэффициент. Он равен $\sqrt{11/10} = 1,05$, поскольку размерность пространства структуры расходов в РФ равна 11, в США – 10. Тогда после корректировки среднее значение сдвига структуры в РФ за 2006-2010 гг. составит $6,1 \times 1,05 = 6,4$, что превышает аналогичный показатель для кризисного периода в США (5,35). Как видно, при близких значениях размерности поправочный коэффициент близок к единице и не играет существенной роли при межстрановых сравнениях. Но при больших различиях в размерности пространства необходима корректировка линейных параметров динамики.

Предложенный метод позволяет провести качественный анализ динамики структуры бюджетных расходов, выявить ее специфику на разных стадиях экономического цикла, провести межстрановые сравнения, получить наглядное графическое представление траектории динамики структуры бюджетных расходов.

Литература

1. Берестнева О.Г., Муратова Е.А., Янковская А.Е. Анализ структуры многомерных данных методом локальной геометрии // Известия Томского политехн. университета. 2003. Т. 306. № 3. С. 19-23.
2. Титов В.А., Перегудов Ю.Ю. Графический метод анализа динамики структуры инвестиций в федеральные округа РФ по видам экономической деятельности // Транспортное дело России. 2009. № 6. С. 15-18.
3. URL: www.usfederalbudget.us/federal_budget_detail_2005.
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ. URL: http://www1.minfin.ru/ru/budget/federal_budget/04/
5. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат. сб./Росстат. – М., 2011. С. 581.

Крылова А. А.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

Киев, Университет банковского дела Национального банк Украины

Сущность, состав и функции финансовой системы являются наиболее дискуссионными проблемами современных финансов, вследствие различных трактовок самого понятия финансовая система. Теоретические и практические основы функционирования финансов и финансовой системы изучают как украинские, российские так и западные уче-

ные: В.М. Опарин, В.М. Федосов, А.И. Барановский, С. Боди, Г. Габбард, Л.А. Дробозина, Р. Ливайн, Ж. Лопез, Я.М. Миркин, А.Г. Грязнова, М.В. Романовский, и др. Анализ экономической литературы показывает, что существуют принципиальные различия в определении финансовой системы.

В научной литературе сложилось несколько основных подходов к определению понятия «финансовая система», которые зависят главным образом от научной школы, к которой принадлежит исследователь.

Одна группа ученых, к числу которых можно отнести украинских и российских экономистов утверждают, что финансовая система – это совокупность различных видов фондов, сконцентрированных в распоряжении государства, а также хозяйствующих субъектов и других финансовых институтов, с целью их использования для экономического и социального развития [11].

Украинскими учеными широко используется с подход [1, 11], по которому финансовая система – это совокупность взаимосвязанных финансовых отношений, формирующих и использующих доходы и соответствующие фонды, а также отражающих формы и методы распределения и перераспределения ВВП.

Подобные трактовки финансовой системы можно найти в определениях российских ученых. При этом одни экономисты, такие как А.М. Ковалева, Л.А. Дробозина, считают ее совокупностью различных сфер финансовых отношений, в процессе которых создаются и используются фонды денежных средств, другие, А.Г. Грязнова – совокупностью отношений, а также совокупностью взаимосвязанных и взаимодействующих частей, которые непосредственно участвуют в финансовой деятельности [14, 15]. В состав финансовой системы включают финансовые институты (организаций, учреждений осуществляющих и регулирующих финансовую деятельность...) и финансовые инструменты, создающие необходимые условия протекания финансовых процессов.

Можно констатировать, что украинская и российская школы при определении финансовой системы выходят из следующих основных позиций: как к определенным экономическим отношениям, которые выделяют фонды финансовых ресурсов; как к совокупности обособленных фондов финансовых ресурсов различающихся по определенным признакам; как к совокупности организационных структур и органов управления финансами в государстве.

Определение финансовой системы, которое признано украинскими и российскими учеными, можно сформулировать следующим образом. Финансовая система – это совокупность экономических отношений и фондов финансовых ресурсов, которые создаются и используются при аккумулировании с определенными намерениями экономического и со-

циального развития, а также совокупность органов управления финансами в стране. Однако такие теоретические подходы к определению финансовой системы, приводят к эклектичности данного определения. Например, финансы государства, предприятий и домашних хозяйств являются участниками финансовых рынков. Вместе с тем, они, как и финансовые рынки, являются составляющими элементами финансовой системы. Следствием этого является невозможность четкого определения границ финансовой системы, что влияет на качество оценки ее развития.

Очевидно, что, одной из причин объединения российскими и украинскими учеными в финансовой системе «разнородных» элементов, в частности включение в состав финансовой системы, государственных финансов, обусловлено влиянием советской финансовой школы. Для нее было характерно применение широкой трактовки финансов как категории, отражающей экономические отношения в процессе создания и использования фондов денежных средств в народном хозяйстве. Ученые в те времена были вынуждены сочетать в единое понятие «финансы» и «финансовая система», то есть определяли оба понятия как совокупность общественных отношений, возникающих в связи с движением денежного капитала [2]. Такое вынужденное сочетание понятий, давало ученым возможность в условиях отсутствия частной собственности изучать финансы не только государства, но и других субъектов экономики – предприятий и домохозяйств, используя при этом опыт западных стран. Это также позволяло лучше понять принципы деятельности финансовых институтов. Именно этот подход позволил провести глубокие исследования относительно основных тенденций развития финансовых систем развитых стран [5, 6, 12].

Безусловно, административная экономика и отсутствие частной собственности в известной мере влияли на финансовую науку тех лет. Подавляющее большинство исследований по теории финансов касались именно государственных финансов.

Под влиянием финансовой теории советских времен, отдельные современные исследователи не включают в структуру финансов финансы домашних хозяйств. По мнению Л.А. Дробозиной, «финансовая система – это совокупность форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и предприятий» [16, с. 55]. В состав же финансовой системы Российской Федерации она включает: государственную бюджетную систему; государственный кредит; внебюджетные специальные фонды; фонды страхования; финансы предприятий различных форм собственности [14, 16], игнорируя финансы домохозяйств. С нашей точки зрения, исключение финансов домохозяйств, при рассмотрении теории финансов, является априори ошибоч-

ным. В развитой рыночной экономике именно они являются основными поставщиками финансовых ресурсов в экономику.

Позиция западной школы при определении финансовой системы иная. З. Боди, Р. Мертон и Д. Кран характеризуют финансовую систему как совокупность рынков и других институтов, используемых для заключения финансовых сделок, обмена активами и рисками. Они включают в структуру финансовой системы рынки акций, облигаций и других финансовых инструментов, финансовых посредников (таких как банки и страховые компании), фирмы, предлагающие финансовые услуги (например, финансово-консультационные компании), и органы, регулирующие деятельность всех этих учреждений [3]. С той же позиции рассматривает финансовую систему Дж. Ван Хорн и Г. Габбарт, характеризуя ее как сеть рынков и институтов, которые являются посредниками между инвесторами и заемщиками [4].

Собственное понимание финансовой системы демонстрируют Р.Х. Шмидт, М. Тиррел, А. Хакеталь, которые рассматривают ее как упорядоченную совокупность комплементарных и взаимосвязанных элементов или подсистем [18, 20]. Такой подход анализирует финансовую систему с точки зрения отношений между ее отдельными элементами, а также влиянием этих отношений на функционирование финансовой системы в целом.

Авторы следующего подхода рассматривают финансовую систему с точки зрения ее роли в трансформации и перераспределении финансовых ресурсов. Они считают, что финансовая система – это механизм посредничества между субъектами с недостатком и избытком денежных средств, в сфере реальной экономики [17, 19].

Проведенный анализ определений финансовой системы западной и современных украинской и российской финансовых школ, позволяет сделать следующий вывод. Большинство украинских и российских ученых при определении финансовой системы кроме финансовых посредников и финансовых рынков, включают в нее финансы, как государства, вместе с органами общегосударственного управления (Министерство финансов, Государственное казначейство) и центральным банком, так и финансы предприятий и домохозяйств [8, 9, 13].

Напротив, у западных авторов доминирует определение финансовой системы, как отношений финансовых посредников и финансовых институтов, т.е. финансовых корпораций, взаимоотношения с которыми позволяют реализовать финансовые планы домохозяйств, предприятий и государства.

Заметим, что почти все западные ученые при определении финансовой системы акцентируют внимание именно на взаимоотношениях. Примером определения финансовой системы с этой точки зрения являет-

ся определение финансовой системы, которое приводит МВФ в своем Руководстве по составлению показателей финансовой устойчивости (Financial Soundness Indicators Compilation Guide). «Финансовая система - это сложное взаимодействие на финансовых рынках институциональных единиц (домохозяйств, корпораций и органов государственного управления) с целью мобилизации средств для инвестирования и предоставления средств, в том числе с использованием платежных систем, для финансирования коммерческой деятельности. В этой системе роль финансовых институтов заключается, прежде всего, в посредничестве между теми, кто предоставляет средства, и теми, кто в них нуждается.»

К сожалению, при переводе, чаще всего этот важный акцент теряется. Так, в русском издании упомянутого Руководства [10, с. 11] определение финансовой системы звучит несколько иначе. «Финансовая система состоит из институциональных единиц (институциональная единица представляет собой структуру, такую как домашнее хозяйство, корпорация или государственное учреждение, которая может от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и проводить операции с другими структурами) и рынков, которые взаимодействуют между собой, обычно сложным образом, в целях привлечения средств для инвестиций и обеспечения работы механизмов финансирования коммерческой деятельности, в том числе платежных систем. Роль финансовых учреждений в этой системе заключается, прежде всего, в посредничестве между теми, кто предоставляет средства, и теми, кто нуждается в средствах...».

Таким образом, из-за недостатков перевода иногда ошибочно считается, что основное внимание западной финансовой науки при определении финансовой системы сосредоточено именно на совокупности финансовых институтов и рынков, а не на отношениях между ними и институциональными единицами. Такая ошибка при переводе приближает определение понятия финансовой системы к определению финансового сектора.

Таким образом, основное расхождение между определением финансовой системы различными школами, прежде всего, связано с включением или нет в состав финансовой системы финансов, как государства, так и финансов субъектов хозяйствования и домохозяйств.

Однако, является ли правомерным включение финансов в финансовую систему и что послужило причиной такого объединения?

Что касается определения финансов, то отметим, что существенных различий в понимании содержательного наполнения этого термина не существует. Украинская и российская финансовые науки исходят из того, что финансы – это совокупность отношений, связанных с процессом распределения (перераспределения) части стоимости совокупного

общественного продукта, образованием и использованием на этой основе целевых централизованных и децентрализованных денежных фондов [8, 9].

Вместе с тем, если определять «финансовую систему», исходя из сущности понятия «система», то это тоже отношения, т.е. финансовое взаимодействие элементов составляющих целостность. Включая в структуру финансовой системы финансы, мы объединяем как отношения по распределению и перераспределению ВВП, так и отношения, возникающие между теми, кто имеет излишки средств, и через финансовые институты предоставляет их тем, кто в них нуждается. Следует отметить, что при взаимодействии экономических субъектов с избытком и недостатком средств, всегда присутствует посредник - банки, небанковские финансовые учреждения, вспомогательные финансовые учреждения и т.п.

Учитывая это, нельзя согласиться с утверждением о возможной классификации потоков денежных средств на прямое и косвенное финансирование [11]. В финансовой системе не может быть прямого финансирования, последнее всегда является косвенным. Ведь на финансовых рынках операции также осуществляются через вспомогательные финансовые учреждения (биржи, торговые площадки и т.п.). Безусловно, эти учреждения непосредственно не аккумулируют свободные средства субъектов, однако их участие в передаче и дальнейшей аккумуляции финансовых ресурсов является обязательным.

Следует отметить, что в экономической литературе достаточно распространен подход анализа потоков денежных средств в финансовой системе, который игнорирует так называемую «двойную природу» финансовых посредников. Речь идет о том, что, на финансовом рынке, финансовый институт, может быть не только посредником, который аккумулирует и перераспределяет финансовые ресурсы, а и просто заемщиком, который заимствует деньги для собственного развития. Другим примером, может служить размещение страховой компанией депозита в банке, в этом случае, последняя также не меняет своего назначения, однако именно в этой ситуации страховая компания будет действовать в качестве институционального инвестора, финансовым же посредником в таком случае будет банк.

Итак, при определенных обстоятельствах финансовых посредников целесообразно рассматривать в качестве заемщиков и / или в качестве институциональных инвесторов. Такая точка зрения не сужает значение финансового посредничества в финансовой системе, а наоборот усиливает его роль, не игнорируя двойственную природу.

Если детально проанализировать отношения, происходящие с помощью финансовых посредников, и отношения, возникающие при создании фондов денежных средств, в результате распределения и пере-

распределения ВВП, можно увидеть значительные различия между ними, которые сводятся к различиям между их объектами, субъектами, целями, функциями и т.д. (табл.1).

Так, анализируя экономическую сущность отношений, возникающих при распределении и перераспределении ВВП, следует отметить, что, их объектом является валовой внутренний продукт и национальное богатство, субъектами являются государство, предприятия и домохозяйства. Данные отношения имеют односторонний (неэквивалентный), принудительный характер; регламентируются публичным правом; движение денежных средств осуществляется напрямую.

Напротив, отношения, возникающие при взаимодействии экономических субъектов с избытком и недостатком денежных средств и финансовыми посредниками, имеют целью аккумуляцию и перераспределение данных средств. Объектом отношений являются фонды денежных средств экономических субъектов, субъектами – финансовые институты; экономические субъекты с избытком сбережений (инвесторы); экономические субъекты, испытывающие потребность в инвестициях (заемщики). Отношения имеют двусторонний (эквивалентный) характер и возникают при передаче денежных средств между экономическими субъектами - заемщиками и инвесторами, с помощью финансовых посредников, регулируются корпоративным правом, всегда осуществляются через финансовых посредников и имеют договорный характер платежей.

Учитывая, что финансовая система, как и финансы, являются отношениями, то при их объединении, финансы как отношения будут составляющей отношений финансовой системы. При этом исследователи смешивают два разных механизма перераспределения финансовых ресурсов.

Таблица 1

Сравнительная характеристика
отношений при распределении и перераспределении ВВП и отношений
при взаимодействии, через финансовых посредников, экономических
субъектов с излишком и дефицитом средств

	Отношения при распределении и перераспределении ВВП	Отношения при взаимодействии через финансовых посредников экономических субъектов с излишком и дефицитом средств
Цель	Формирование фондов денежных средств разных экономических	Аккумуляция и перераспределение финансовых ресурсов

	субъектов	
Объект	ВВП, часть национального богатства	Фонды денежных средств экономических субъектов
Субъект	Государство, предприятие, домашнее хозяйство	Финансовые институты; экономические субъекты с излишком сбережений (инвесторы); экономические субъекты с дефицитом сбережений (заемщики)
Характер отношений	Односторонние (неэквивалентные)	Двухсторонние (эквивалентные)
Регламентирующее право	Публичное право	Корпоративное право
Движение денежных средств	Прямое	Опосредовано, через финансовых посредников
Характер платежей	Обязательный	Договорной

Рассматривая движение денежных средств при распределении и перераспределении ВВП, и движение денежных средств при взаимодействии экономических субъектов с избытком и недостатком средств и финансовыми посредниками, которые всегда присутствуют при этом, следует отметить, что эти два вида отношений, то есть два механизма, существуют параллельно. Так, например, домохозяйства, предоставляя при помощи финансовых посредников средства заемщику с целью их инвестирования в производство, получают, с одной стороны, плату за заимствованные деньги, а с другой, работая на этом производстве, получают средства в процессе распределения ВВП, создаваемого в процессе этого производства.

Учитывая значительные различия между этими отношениями, можно утверждать, что они не могут быть частью других, т.е. их сочетание невозможно. Таким образом, отношения, возникающие при распределении и перераспределении ВВП, не могут быть объединены с отношениями, возникающими при взаимодействии экономических субъектов с избытком и недостатком средств и финансовыми посредниками.

Одной из особенностей этих отношений является система права, которым они регламентируются. Нельзя согласиться с утверждением, что сущность финансов, как и любого другого экономического явления, не зависит от общественной формации [8].

Стоит отметить, что К. Маркс, который сформулировал свою основную идею естественно - исторического процесса развития общества, выделил из различных сфер общественной жизни экономическую, из

всех общественных отношений - производственные, как основные, определяющие все другие отношения. Вместе с тем, развивая через открытие прибавочной стоимости идеи классической политической экономии, К. Маркс обнаружил место отношений собственности в системе экономических отношений. Итак, в современном мире именно отношения собственности - это, прежде всего, экономические и юридические (правовые) отношения, составляют структурообразующую основу системы общественных отношений и общества в целом [7].

Именно поэтому формирование и развитие финансовой системы должны основываться, прежде всего, на отношениях собственности, т.е. отношениях между субъектами экономической деятельности, а именно государством, домохозяйствами, субъектами хозяйствования и финансовыми учреждениями относительно финансовых активов.

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать об ошибочности включения финансов в состав финансовой системы. Для углубленного отражения экономического содержания предлагается такая формулировка понятия «финансы» и «финансовая система», которые позволяют разграничить различные виды отношений. Финансы - это совокупность экономических отношений, которые организованы и регулируются государством, в процессе которых осуществляется формирование фондов денежных средств. Финансовая система - это отношения, возникающие при направлении, через финансовых посредников, средств денежных фондов от «кредитора» к «заемщику», т.е. экономических субъектов, имеющих избыток денежных средств, к субъектам, испытывающие в них потребность. Таким образом, при определении финансовой системы мы поддерживаем подход западных ученых. Этот подход исключает объединение «разнородных» элементов в финансовой системе, исключает эклектичность при ее определении, смешение различных механизмов перераспределения финансовых ресурсов, что в свою очередь, дает возможность разработки эффективной системы анализа и оценки состояния развития финансовой системы.

Список используемой литературы:

1. Александров В. В. Финансово-экономическая система как фактор экономической безопасности транзитивного общества / В.В. Александров, Г.В. Задорожный, Е.Е. Юрченко. - Харьков: Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина, 2002. - 235 с.
2. Аникин А.В. Кредитная система современного капитализма. - М.: Наука, 1964. 434 с.
3. Боди Зви. Финансы. : Пер. с англ. : Уч. Пос. / Зви Боди, Роберт Мертон. - М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. - 592 с.
4. Габбард Глен Г. Гроші, фінансова система та економіка: Підручник / Пер. з англ.; Наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесневич. - К.: КНЕУ, 2004. - 889 с.

5. Динкевич А.И. Финансовая и денежно-кредитная система Японии. – М.: Финансы и статистика, 1977. – 135 с.
6. Дробозина Л.А., Можайсков О. В. Финансовая и денежно-кредитная система Англии. – М.: Финансы, 1976. – 126 с.
7. Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – 907 с.
8. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Дис... докт. екон. наук: 08.04.01 / Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 385 с.
9. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. - 240 с.
10. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению (Financial Soundness Indicators Compilation Guide) – Вашингтон, округ Колумбия, США: Международный Валютный Фонд, 2007 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/pdf/rus/guide.pdf> / <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm>.
11. Теорія фінансів: Навч. посіб. для студентів вузів/ Під заг. ред. О.Д. Василика – К.: Центр навч. літ., 2005. – 476 с.
12. Усоскин В.М. Финансовая и денежно-кредитная система США. [Текст] / В.М. Усоскин. - М. : Финансы, 1976. - 134 с.
13. Фінансова думка України: у 3 т. [Текст] : монографія / П.І. Юхименко [та ін.]; за наук. ред. В.М. Федосова. - К. : Кондор ; Тернопіль : Екон. думка, 2010. - 687 с.
14. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Текст] : словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. - М. : Финансы и статистика, 2002. - 1167 с. –
15. Финансы [Текст] : учеб. пособие для студентов экон. направлений и спец. вузов / Под ред. А.М. Ковалевой. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Финансы и статистика, 2007. - 415 с.
16. Финансы: Учебник / Под ред. Л.А.Дробозиной. М.: ЮНИТИ, 2002. 527 с.
17. Gurley H.G., Shaw E.S. Money in a Theory of Finance. Brooking Institution. Washington D.C. 1960. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trove.nla.gov.au/work/16355912?selectedversion=NBD4151682>
18. Hackethal A., Schmidt R.H. Financing Patterns: Measurement Concept and Empirical Results. Working paper series: Finance & Accounting. № 125. Johann Wolfgang Goethe-Universitat. Frankfurt am Main. 2004. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cepr.org/research/Networks/FERTN/Financing_Patterns.pdf
19. Janc A., Banking in Transition Countries. The Poznań University of Economics. Oxford Handbook of Banking. 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://w4.stern.nyu.edu/emplibrary/Oxford%20Handbook%20TransitionBanking%20June2-1.pdf>
20. Schmidt R.H., Tyrell M. What constitutes a financial system in general and the German financial system in particular? // Working Paper Series: Finance & Accounting. 2003. № 111. Johann Wolfgang Goethe Universitat. Frankfurt am Main. P. 5-12.

Кудрявцева Т.Ю., Карандеева К.А., Уткина С.А.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного
научного фонда (грант № 11-32-00005).

Введение

Кластерный подход к развитию территорий быстро распространяется в большинстве стран мира на государственном уровне - из 31 европейской страны 26 имеют национальные кластерные программы. Развитие кластеров становится неотъемлемым элементом инновационной политики России. Кластерный подход широко представлен и в «Концепции долгосрочного социально – экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».

В то время как кластеры и кластерная политика вызывают все больший интерес в России, в последнее время всё более заметным становится качественный разрыв между отечественной и зарубежной теорией и, в особенности, практикой применения кластерного подхода. Такой разрыв обусловлен не только незавершенностью структурных преобразований в экономике, но и недостатком опыта идентификации и анализа кластеров на региональном уровне, что по опыту развитых стран является обязательным элементом кластерной политики и необходимым условием, обеспечивающим эффективность целевого воздействия проводимых мероприятий. Отсутствие должного научного и аналитического обеспечения кластерной политики создает возможности для принятия не всегда обоснованных решений, что приводит к низкой эффективности мероприятий государственной поддержки кластеров в ряде регионов, не достижению декларируемых целей и запланированных результатов и разочарованию в кластерном подходе как у представителей органов власти, так и у руководителей фирм и организаций.

Настоящая статья посвящена исследованию методов выявления кластеров и определение на их основе наиболее перспективных направлений для формирования и развития кластеров в городе Санкт-Петербурге.

В широком смысле кластер – это объединение нескольких однородных элементов, которое может рассматриваться как самостоятельная единица, обладающая определёнными свойствами.

В отечественной и зарубежной экономической литературе обсуждается вопрос о сущности кластера и особенностях кластерного подхода. Дискуссия развернулась после ввода М. Портером в научный оборот термина «кластер» для обозначения явлений территориальной концентрации в рамках производственной системы. По Портеру *«кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Географические масштабы кластера могут варьироваться от одного города или штата до страны или даже ряда соседствующих стран»* [1].

Таким образом, кластеры включают различные субъекты — от специализированных поставщиков, компаний обслуживания и предприятий сопредельных отраслей до университетов, ведомств по стандартизации, и торговых ассоциаций. При этом утверждается, что их географическая концентрация облегчает обмен идеями и людьми, что, в свою очередь, поощряет и усиливает инновационную деятельность.

Ключевые участники кластеров находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться различные показатели, характеризующие высокий уровень специализации данного региона. В рамках определения Портера географический масштаб кластера может варьироваться от города, района или штата до нескольких граничащих друг с другом стран. Таким образом, из-за растяжимости самой концепции трудно установить, где кластер начинается и где кончается. По Портеру *«географический масштаб кластера связан с расстоянием, на котором ощущается прирост эффективности в сфере информации, трансакций, символов и др. Определение границ кластера — зачастую задача относительная: это творческий процесс, основанный на понимании взаимодополняемости и взаимосвязанности предприятий и институтов, наиболее важных в плане конкуренции в той или иной отрасли»* [1].

Методологические подходы к выявлению кластеров

Методы идентификации кластеров в экономике региона можно разделить по источникам информации на две большие группы:

1) основанные на анализе официальной государственной статистики;

2) основанные на анализе косвенной информации (как вторичной, так и первичной – баз данных, публикаций, данных анкетирования, интервьюирования, «фокус-групп» и пр.).

У каждого из методов существуют свои преимущества и недостатки.

Преимущества методов, основанных на анализе статистики:

- доступность данных по всем видам деятельности и по всем регионам (следовательно, масштабность исследования);
- относительная объективность данных и однозначность интерпретации результатов;
- возможность верификации (проверки результата);
- сопоставимость во времени и пространстве (в т.ч. возможность международных сопоставлений).

У метода, основанного на анализе статистики, есть недостатки, которые касаются, прежде всего, адекватности статистических данных. Также статистическая информация, по своему определению, носит агрегированный, усредненный характер. Методы, основанные на анализе статистики, позволяют говорить об основных (перспективных) направлениях для развития кластеров в регионе, а также анализировать данные направления.

Методы, основанные на анализе косвенной информации и экспертных оценках, позволяют более обстоятельно и точно определить кластеры в регионе. Вместе с тем, возникают проблемы с объективностью используемых данных, верификацией полученных результатов и масштабированием исследований. Последний пункт означает, что выявленный и описанный на основе уникальной информации и экспертных оценок кластер может с большими ограничениями сравниваться с другими кластерами данного региона, кластерами других регионов и стран, что может привести к недостаточно объективным решениям.

Целесообразно при проведении кластерных исследований совмещать методы, основанные на анализе этих двух источников информации:

1. Проведение исследования по выявлению перспективных направлений для развития кластеров в субъекте РФ. Такое исследование позволит также понять место региона в ряду других регионов по степени развития каждого из выявленных направлений, а также сравнить все основные направления в регионе между собой.

2. Детальное исследование приоритетных направлений для развития кластеров с целью выявления и описания групп взаимосвязанных предприятий (потенциальных или реальных кластеров).

Определения развитых отраслей и их взаимосвязей в городе Санкт-Петербурге с целью выявления ядра кластерных групп

При изучении пространственной связности отраслей для выявления и анализа кластеров следует различать идентификацию кластеров мезо- и микроуровня (кластеры предприятий). В данной работе рассматриваются только мезоуровневые кластеры (кластеры отраслей).

В простейшем (одноотраслевом) случае идентификация кластера на определенной территории осуществляется на основании расчета коэффициента локализации, что свидетельствует о специализации региона и, как подразумевается, относительной конкурентоспособности местной отрасли. Однако, в целях идентификации кластеров простое изучение коэффициентов локализации непременно должно сопровождаться структурным и институциональным анализом отрасли.

В основании большинства подходов к изучению пространственной близости отраслей (межотраслевых кластеров) лежит расчет коэффициента парной корреляции между выбранными показателями функционирования отраслей. В качестве последнего, как правило, используется занятость и ее производные. Выявление кластеров таким способом, по мнению М. Портера, основывается на мысли, что «кластер образуют отрасли, располагающиеся рядом друг с другом для получения положительных внешних эффектов от совместной деятельности» [2]. Следовательно, высокий показатель корреляции свидетельствует о тесной статистической взаимосвязи рассматриваемых отраслей.

Таким образом, наиболее известный количественный метод – метод расчета коэффициента локализации – позволяет определить отрасли специализации региона. Он рассчитывается с позиции какой-либо заданной географической единицы, например, страны.

Однако расчет коэффициента локализации в чистом виде не позволяет оценить ни наличие всех элементов кластера, ни, тем более, степень их взаимодействия. Данный метод ориентирован на отрасли и не может отражать их взаимозависимость. Это, несомненно, снижает эффективность его использования в целом и на территории России в частности.

В качестве показателей, характеризующих уровень значимости отрасли, помимо коэффициента локализации, также используются размер и фокус отрасли.

Коэффициент локализации рассчитывается по следующей формуле:

$$LQ = \frac{Emp_{ig} / Emp_i}{Emp_g / Emp} = \frac{Emp_{ig}}{Emp_i} \cdot \frac{Emp}{Emp_g}, \text{ где}$$

LQ	–	коэффициент локализации;
Emp_{ig}	–	количество занятых в отрасли i в регионе g ;
Emp_g	–	общее количество занятых в регионе g ;
Emp_i	–	количество занятых в отрасли i ;
Emp	–	общее количество занятых.

Размер отрасли рассчитывается по следующей формуле:

$$Size = \frac{Emp_{ig}}{Emp_i}, \text{ где}$$

$Size$	–	Размер отрасли i ;
Emp_{ig}	–	количество занятых в отрасли i в регионе g ;
Emp_i	–	количество занятых в отрасли i .

Фокус отрасли рассчитывается по формуле:

$$Focus = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g}, \text{ где}$$

$Focus$	–	Фокус отрасли i ;
Emp_{ig}	–	количество занятых в отрасли i в регионе g ;
Emp_g	–	количество занятых в регионе g .

Расчет показателей коэффициента локализации, размера и фокуса был произведен на примере города Санкт-Петербурга. Расчет производился на основе данных Росстата [3] по среднегодовой численности и структуре занятых в экономике по основному виду экономической деятельности и отраслевому обороту. В целях данной работы группы выделены с использованием порогового значения 1,25.

На рисунках 1 и 2 представлено распределение значимости отраслей города Санкт-Петербурга по показателям коэффициент локализации (рис.1), размер и фокус (рис.2).

Результаты анализа показали, что наиболее развитыми в Санкт-Петербурге являются следующие отрасли:

- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (1,80)
- Гостиницы и рестораны (1,34)
- Строительство (1,27)
- Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (1,265)
- Финансовая деятельность (1,25)

В скобках указаны соответствующие значения коэффициентов локализации.

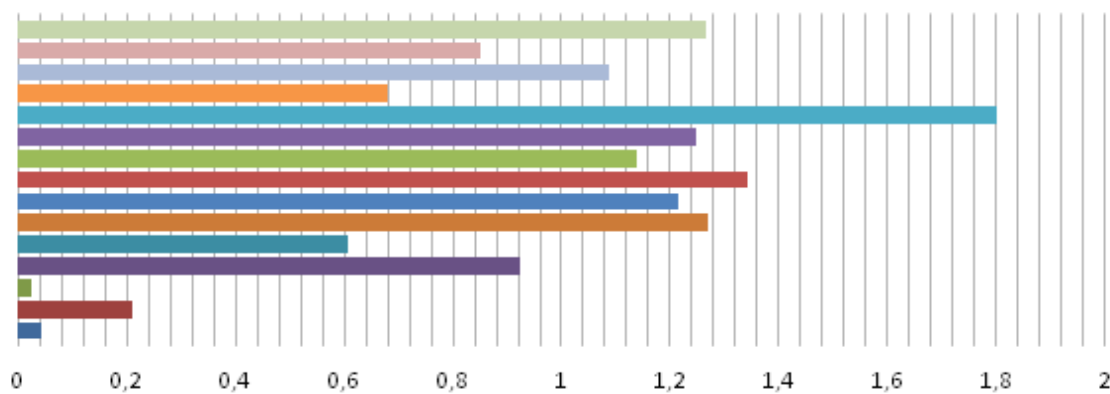


Рис.1. Коэффициенты локализации отраслей Санкт-Петербурга по показателю занятость

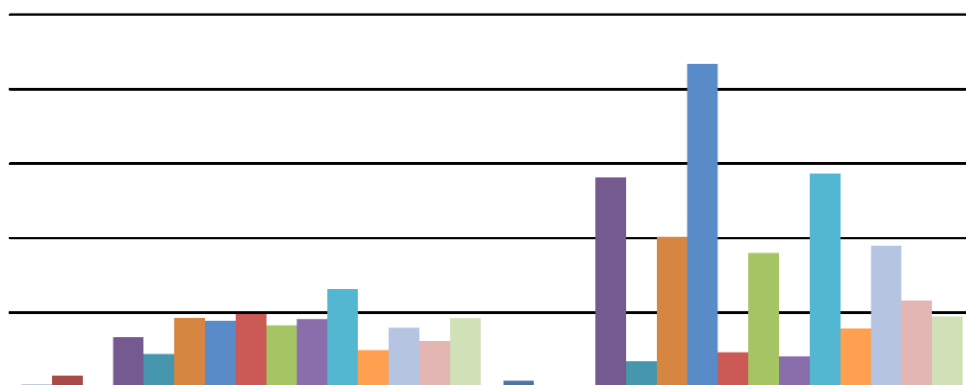


Рис.2. Размер и фокус отраслей Санкт-Петербурга
Обозначения рис. 1 и 2:

- Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг
- Здравоохранение и предоставление социальных услуг
- Образование
- Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- Финансовая деятельность
- Транспорт и связь
- Гостиницы и рестораны
- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Строительство
- Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
- Обрабатывающие производства
- Добыча полезных ископаемых
- Рыболовство, рыбоводство
- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство

По показателю коэффициент локализации немного отстающими от лидирующих оказались следующие группы отраслей: «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», «Транспорт и связь», «Образование». Данные группы также могут в дальнейшем быть включены в исследование и заслуживают внимания при реализации мероприятий кластерной политики в сфере малого и среднего предпринимательства.

Помимо расчета значимых отраслей на основе данных статистики занятости, определенный интерес представляет также определение значимых отраслей по показателю оборота. Аналогичные показатели локализации, размера и фокуса были рассчитаны по объемам отраслевого оборота. Такой показатель отражает те кластерные группы, в которых город Санкт-Петербург имеет лидерство по обороту продукции.

На рисунке представлено распределение коэффициентов локализации кластерных групп по показателю отраслевой оборот (рис.3).

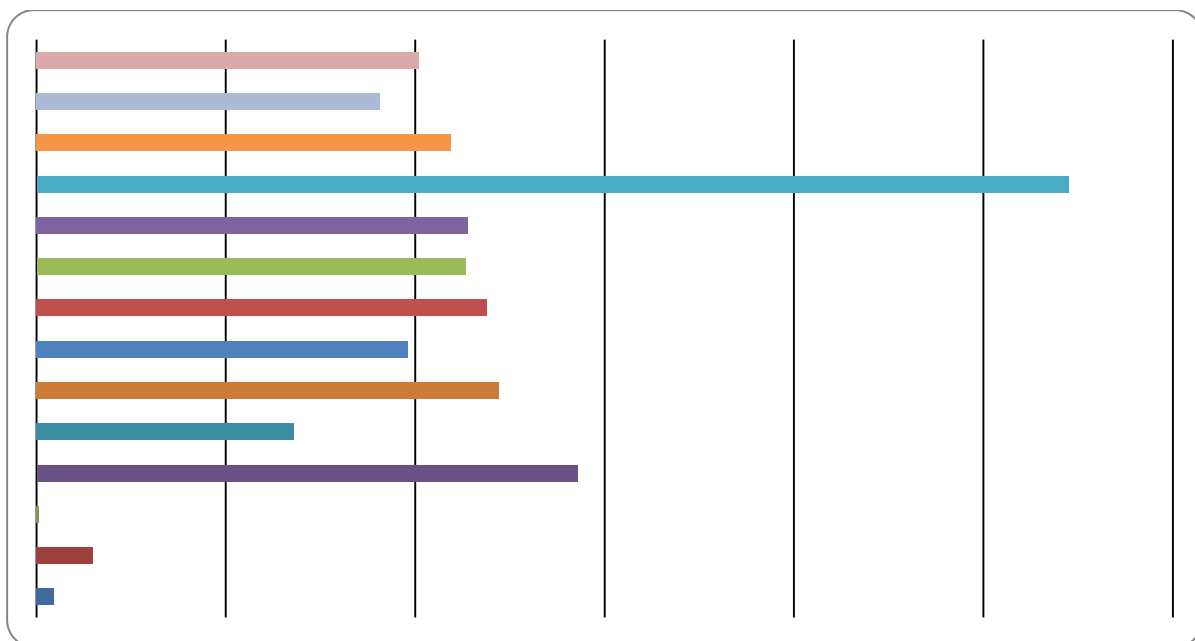


Рис.3. Коэффициенты локализации отраслей Санкт-Петербурга по показателю отраслевого оборота

В Таблице 1 и Таблице 2 представлены коэффициенты локализации наиболее значимых отраслей по показателям численности и отраслевого оборота и определены ранги отраслей по этим показателям.

Таблица 1

Коэффициенты локализации наиболее значимых отраслей по показателям численности и отраслевого оборота

Группа	Отраслевой оборот	Численность занятых
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	2,72	0,68
Обрабатывающие производства	1,43	0,92
Строительство	1,22	1,27
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	1,14	1,80
Гостиницы и рестораны	1,19	1,34
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,01	1,265

Таблица 2

Ранжирование коэффициентов локализации наиболее значимых наиболее значимых отраслей по показателям численности и отраслевого оборота

Группа	Отраслевой оборот	Численность занятых
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1	6
Обрабатывающие производства	2	5
Строительство	3	3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	5	1
Гостиницы и рестораны	4	2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	6	4

Из представленных данных видно, что высокий ранг по обоим показателям получили отрасли: строительство и гостинично-ресторанный бизнес.

На следующем этапе исследования была составлена матрица коэффициентов парной корреляции между коэффициентами локализации различных отраслей, для чего были произведены следующие шаги:

1) вычислены коэффициенты локализации по занятости в разрезе отраслей Санкт-Петербурга;

2) рассчитаны парные коэффициенты корреляции между каждой парой отраслей;

3) составлена матрица коэффициентов парной корреляции между коэффициентами локализации различных отраслей;

4) выявлены наиболее сильные корреляционные связи между отраслями.

Результаты проведенных расчетов представлены на рис.4.

Наиболее сильная положительная корреляционная связь, наблюдается между следующими отраслями:

1. добыча полезных ископаемых - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство

2. строительство - транспорт и связь

3. гостиницы и рестораны - предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Выявленные отрасли являются потенциальным ядром кластеров и объектами дальнейшей статистической обработки.

Таблица 3

Корреляционная матрица

	сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	строительство	оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	гостиницы и рестораны	транспорт и связь	операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	предоставление прочих услуг
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	1								
добыча полезных ископаемых	0,259	1							
обрабатывающие производства	-0,180	-0,119	1						
строительство	0,142	0,053	-0,287	1					
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств	0,350	0,393	-0,487	0,172	1				
гостиницы и рестораны	-0,252	-0,441	-0,290	-0,139	-0,431	1			
транспорт и связь	0,031	-0,0134	-0,092	0,453	-0,029	-0,153	1		
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	-0,102	0,058	-0,231	-0,363	-0,213	-0,044	-0,332	1	
предоставление прочих услуг	-0,120	-0,104	-0,207	-0,453	-0,096	0,592	-0,500	0,159	1

Выводы

В ходе исследования были выявлены следующие наиболее развитые отрасли в городе Санкт-Петербурге: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; гостиницы и рестораны; строительство; предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг; финансовая деятельность. Данные отрасли могут являться приоритетными направлениями для формирования и развития кластеров в городе Санкт-Петербурге.

Поведенное исследование доказывает, что зарубежный опыт выявления кластеров в значительной степени применим для условий Российской Федерации при проведении исследований на региональном уровне. Соответствующим образом обработанные данные государственной статистики позволяют выявлять перспективные направления для развития кластеров в экономике региона, а также делать выводы об их состоянии, тенденциях развития и необходимых направлениях поддержки. В то же время, выявленные различия в системе сбора статистики требуют допол-

нительных действий, связанных как с разработкой предложений по совершенствованию системы государственной статистики, так и совершенствования системы анализа имеющейся информации (разработка дополнительных подходов и критериев). Таким образом, исследования такого рода при условии постоянного совершенствования могут служить основой для принятия решений по разработке и реализации региональной кластерной политики РФ.

Список литературы:

1. Портер М. Конкуренция. М., 2001. с. 207.
2. Porter M. E. San Diego: Clusters of Innovation Initiative [Electronic resource] / Michael Porter. Cambridge, MA: Monitor Group, 2003, 138 p.
3. http://petrostat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/petrostat/ru/census_and_researching/researching/statistical_observation_2011/official_documentations_input_2011/ - Данные Росстата по среднегодовой численности и структуре занятых в экономике по основному виду экономической деятельности.
4. Аналитическая справка «Перспективные направления формирования и развития кластеров малых и средних предприятий в городе Москве», ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтрактации и партнерства», Москва, 2011 г.

Лемешко Е.Ю.

О СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «КАЗНАЧЕЙСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТА»

г. Хабаровск, ФГБОУ ВПО «ХГАЭП»

Существующее бюджетное законодательство РФ не даёт определения понятия «казначейское исполнение бюджета». В редакции Бюджетного кодекса РФ, действующей с 1 января 2008 г., была исключена ст. 215, где говорилось, что «в Российской Федерации устанавливается казначейское исполнение бюджетов». Это понятие рассматривалось как альтернатива понятию «банковское исполнение бюджетов». Но такой альтернативой является «кассовое обслуживание исполнения бюджетов», возлагаемое на органы Федерального казначейства. Вместе с тем в случае передачи органами Федерального казначейства соответствующих полномочий на основе соглашения исполнительным органам власти субъектов РФ осуществление последними (в лице их финансовых органов) кассового исполнения территориальных бюджетов не должно рассматриваться как «обслуживание» такого их исполнения.

В казначейском исполнении бюджетов, включая проведение кассовых операций, помимо органов Федерального казначейства участвуют и исполнительные органы власти субъектов РФ (местные администрации

муниципальных образований), которые составляют платёжные документы для осуществления бюджетных расходов, санкционируют оплату денежных обязательств. Поэтому кассовое обслуживание исполнения территориальных бюджетов органами Федерального казначейства можно рассматривать как часть казначейского исполнения бюджетов [2].

В научной литературе встречаются различные трактовки понятия «казначейское исполнение бюджета».

Прокофьев С. Е. рассматривает понятие «казначейское исполнение бюджета» как «...организационно-финансовую категорию управления государственными финансами, способ организации государственной казны, кассового исполнения бюджетов по расходам и доходам и осуществления бюджетно-финансового контроля» [5].

Акперов И. Г. выделяет три системы исполнения бюджета, в том числе и казначейскую, «...при которой на специальные органы министерства финансов (казначейства) возложены организация исполнения бюджетов, управления их счетами и бюджетными средствами. Указанные органы являются кассиром для всех распорядителей и получателей бюджетных средств и осуществляют платежи от имени и по поручению бюджетных учреждений» [3].

Большинство практических работников финансовых структур, в том числе органов Федерального казначейства, в своих публикациях стараются избегать чёткого определения понятия «казначейское исполнение бюджета». Они рассматривают этот процесс через функции, задачи, принципы. Так, Рыбакова Р. Ю. процесс казначейского исполнения бюджета описывает так: «...Исполнение бюджета осуществляется на основе отражения всех операций и средств бюджета в системе балансовых счетов казначейства...» [7].

Безденежных А. В. и Начинкин Д. Б. суть казначейского исполнения бюджета сводят к тому, что «...казначейство принимает на себя обязательства бюджетных учреждений и напрямую осуществляет по ним платежи на счета поставщиков и производителей. Соответственно у казначейства появляется возможность чёткого контроля над расходами...» [1].

Нестеренко Т. Г. отмечает, что «казначейское исполнение – это такое исполнение бюджета, при котором все участники бюджетного процесса открывают свои номинальные счета (или лицевые счета) на едином счёте органа, организующего исполнение соответствующего бюджета...», и именно на этом счёте «ведутся учётные регистры участников бюджетного процесса (лицевые счета) и главной книги, в которой последовательно отражаются бухгалтерские записи обо всех экономических событиях, связанных с исполнением бюджета» [4].

Рудовол И. П. считает, что «казначейское исполнение бюджета –

это обеспечение специализированным исполнительным органом государственной власти или органом местного самоуправления мобилизации и расходования средств бюджета, при котором данный орган наделяется исключительными полномочиями по регистрации поступлений, регулированию объёмов и сроков принятия бюджетных обязательств и осуществлению платежей с единого счёта бюджета» [6].

По мнению Игудина А.Г. и Сергиенко Н.С., понятие «казначейское исполнение бюджетов» рассматривается как «исполнение бюджетов всеми участниками этого процесса на принципах, выражающих отличительные признаки казначейских методов и технологий. Главные из них – осуществление органами Федерального казначейства операций распределения в соответствии с нормами бюджетного законодательства поступлений в бюджетную систему РФ по её уровням с зачислением на счета соответствующих бюджетов и переход к единому счёту бюджета, в основном предопределяющие остальные отличительные признаки такого их исполнения» [2].

Из вышеизложенного видно, что в специальной литературе и многочисленных публикациях отсутствует достаточно полное научное определение содержания понятия «казначейское исполнение бюджета».

На наш взгляд, можно сформулировать следующее определение: «Казначейское исполнение бюджета – это регламентированный нормами законодательства процесс формирования и расходования средств бюджетов бюджетной системы в пределах бюджетных ассигнований, выделяемых на текущий финансовый год, а также контроль за своевременным доведением и целевым использованием бюджетных средств, их учёт, мониторинг и управление ими».

Приведём следующие обоснования данного определения:

1. Организация исполнения бюджетов осуществляется строго в соответствии с бюджетным, налоговым и другим законодательством.

2. Расходование бюджетных средств осуществляется в пределах лимитов бюджетных обязательств и бюджетных ассигнований. Учёт обязательств, вытекающих из договоров, подлежащих оплате за счёт средств бюджета, позволяет избежать несанкционированной кредиторской задолженности бюджетополучателей.

3. При исполнении бюджета по расходам необходимо не только своевременно профинансировать предусмотренные законом о бюджете суммы, но и выявить возможности более эффективного их использования.

Список используемой литературы:

1. Безденежных А. В., Начинкин Д. А. Особенности казначейской системы исполнения бюджетов // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. 2001. № 15. С. 28 – 30.

2. Игудин А. Г. Повышение эффективности казначейского исполнения бюджетов // Финансы. 2007. № 12. С. 22 – 24.
3. Казначейская система исполнения бюджета в Российской Федерации : учеб. пособие / И.Г.Акперов, И.А.Коноплева, С.П.Головач ; под ред. проф. И.Г.Акперова. М. : КНОРУС, 2009. 640 с.
4. Нестеренко Т. Г. Казначейское исполнение бюджетов и развитие системы учета в государственном секторе Российской Федерации // Финансы. 2004. № 3. С. 3 – 8.
5. Прокофьев С. Е. Методологические и организационные основы развития казначейской системы исполнения бюджетов в России : автореф. дис. на соиск. уч. ст. д-ра эк. наук. Саратов, 2004. 32 с.
6. Рудовол И. П. Правовое регулирование казначейского исполнения бюджета // Финансы. 2003. № 8. С. 25 – 27.
7. Рыбакова Р. Ю. Переход на казначейское исполнение бюджетов // Бухгалтерский учёт в бюджетных и некоммерческих организациях. 2003. № 8. С. 6 – 19.

Мищенко С.В.

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ

Киев, Университет банковского дела Национального банка Украины

Необходимость обеспечения устойчивости является ключевым принципом современной денежной системы, а её достижение позволяет создать условия для макроэкономической сбалансированности, эффективного функционирования денежного рынка, укрепления финансовой системы. Нестабильность отдельных элементов денежной системы снижает устойчивость финансовой системы, уровень инвестиционной привлекательности страны, замедляет развитие производства, приводит к рыночным потрясениям и финансовым кризисам.

Необходимость обеспечения стабильности денежной системы приобрела особую актуальность после краха Бреттон-Вудской валютной системы, ознаменовавшего переход большинства национальных денежных систем к фидуциарному стандарту, основы которого были заложены еще в начале 1960-х годов, когда США начали проводить политику низкой инфляции, а частные рынки, используя преимущества посреднической функции доллара, накапливали ликвидные долларовые активы. Но поскольку национальные центральные банки оставались верны классической теории и придерживались золотого стандарта, а политики сделали выбор в пользу новой кейнсианской модели регулирования спроса, система стала распадаться на части, что и помешало плавному переходу к чистому долларовому стандарту. Увеличение бюджетных расходов США

и накопление золотых резервов в Европе привели к кризису, результатом которого в 1968 г. стал формальный отказ от использования золота в валютной системе.

Объясняя причины постепенного отказа от золотого стандарта в пользу международной системы, основанной на фидуциарных деньгах, зарубежные ученые доказали, что экономические шоки, например, такие как депрессия в послевоенный период, привели к революционным переворотам в экономической теории. По мнению некоторых ученых, Бреттон-Вудская система представляет собой пример того, как монетарная теория создала неадекватную основу для экономической политики, что и сделало ее уязвимой. Кроме того, следует отметить, что преобладающая до последнего времени парадигма макроэкономической теории не предусматривала возможности возникновения таких масштабных кризисов, как кризис 2008–2009 гг., а поэтому оказалась не способна выработать меры по обеспечению стабильного развития как экономической системы в целом, так и отдельных ее компонентов, в частности денежной системы.

Традиционно функция обеспечения стабильности денежной системы возложена на центральный банк, однако в современных условиях возникает вопрос о том, в какой мере и при помощи каких инструментов центральные банки должны воздействовать на денежную систему и обеспечивать ее стабильность. Кризисы последних лет показали, что центральные банки располагают ограниченным инструментарием денежно-кредитной политики. Общепринятое понимание значения центрального банка в обеспечении стабильности денежной системы сводит его роль, прежде всего, к поддержанию стабильности национальной денежной единицы, под которой понимают обеспечение стабильности цены денег. Однако, как свидетельствует практика, развитие электронных платежных систем, появление новых форм безналичных денег в сочетании со сложностью контроля за их выпуском и обращением способны вызвать существенные дисбалансы в денежной системе.

Проведенное исследование позволило установить, что в научной литературе не существует четкого разграничения определений «стабильность» и «устойчивость» денежной системы. Как правило, ученые рассматривают лишь устойчивость денежного обращения, под которым понимают способность денежной системы удовлетворять потребностям экономики в денежных средствах и обеспечивать стабильность национальной денежной единицы, не допуская высокой инфляции. Так, например, Г.И. Кравцова под устойчивостью денежного обращения понимает только относительную стабильность покупательной способности денег, которая определяется постоянным или увеличивающимся количеством товаров и услуг, которые можно приобрести на одну денежную единицу [1]. О.И. Лаврушин рассматривает этот процесс более широко и

приводит основные критерии и показатели, характеризующие состояние денежного обращения, к числу которых относит:

- 1) достаточность денежной массы, необходимой для обращения;
- 2) стабильность денежной единицы;
- 3) уровень сбалансированности денежного оборота в увязке с макроэкономическими показателями развития народного хозяйства;
- 4) эффективность эмиссионного результата;
- 5) соответствие объемов и структуры денежных сбережений населения интересам налично-денежного оборота;
- 6) состояние платежной дисциплины в народном хозяйстве;
- 7) качество платежного оборота;
- 8) достаточность ресурсного потенциала банковской системы для регулирования денежной массы;
- 9) степень потребления населением банковских услуг [2, с.60].

На наш взгляд, понятие стабильности денежной системы следует рассматривать как в широком, так и в узком значении. В широком значении – это способность системы адекватно и эффективно выполнять свои функции, обеспечивая надежность, сбалансированность и пропорциональность функционирования ее структурных элементов, сохранять устойчивое равновесие и надежность в течение длительного времени. В более узком значении стабильность денежной системы – это устойчивость отдельных ее элементов.

Таким образом, стабильной можно считать такую денежную систему, которая, исходя из возложенных на нее задач, обеспечивает эффективное функционирование эмиссионного механизма, платежной и расчетной систем; стабильность национальной денежной единицы и устойчивость денежного обращения.

Термин «устойчивость» целесообразно применять для анализа отдельных элементов или подсистем денежной системы, например, «устойчивость денежного обращения». Поэтому устойчивость денежного обращения можно рассматривать как такое его состояние, которое характеризуется: 1) устойчивостью покупательной способности денег на протяжении относительно продолжительного времени; 2) полным удовлетворением потребностей платежеспособного спроса населения на товары и услуги денежными знаками национальной валюты; 3) сбалансированностью структуры денежной массы и денежных агрегатов; 4) надежностью функционирования и доверием населения и субъектов рынка к центральному банку и банковской системе; 5) наличием эффективной системы регулирования денежного обращения; 6) соблюдением пропорций в формировании денежных доходов населения, накоплений и сбережений в экономике пропорционально темпам роста общественного производства.

Однако главной предпосылкой устойчивости денежного обращения должна быть поддержка сбалансированного развития экономики и обеспечение низких темпов инфляции, при которых масса денег, находящихся в обращении, соответствует требованиям закона денежного обращения.

Поэтому обеспечение стабильности денежной системы и устойчивости денежного обращения должно базироваться на использовании механизмов государственного регулирования с соблюдением определенных принципов, к которым следует отнести: последовательность и равномерность; сбалансированность и пропорциональность; достаточность; эластичность; возобновляемость и повторяемость; прогнозируемость; эффективность; контролируемость.

Основная роль в обеспечении стабильности денежной системы принадлежит устойчивому развитию банковской системы и денежного обращения. В последние годы в научной литературе внимание к проблемам обеспечения устойчивости денежно-кредитной сферы значительно усилилось. Вместе с тем часть вопросов, связанных с обоснованием системы индикаторов безопасного функционирования денежного рынка и денежного обращения, а также их влияния на экономическое развитие страны, остаются вне поля зрения.

Объектом обеспечения устойчивости денежного обращения является процесс функционирования денежного рынка, а основным субъектом – центральный банк, на который возложены задачи по обеспечению устойчивого развития в сфере денежно-кредитной политики и денежного обращения. Практическая реализация этих задач Национальным банком Украины осуществляется путем выполнения мероприятий, предусмотренных в «Основных направлениях денежно-кредитной политики» на соответствующий год. Кроме того, в Законе Украины «О Кабинете Министров Украины» отмечается, что содействие стабильности денежной единицы Украины относится и к основным полномочиям правительства.

Полномочия Национального банка Украины по обеспечению стабильности национальной денежной единицы предусматривают разработку и реализацию денежно-кредитной политики в интересах развития экономики страны. В денежно-кредитной сфере это касается проведения сбалансированной процентной и валютной политики, ограничения оттока капиталов за границу, обеспечения внутренней и внешней защищенности национальной валюты, осуществления взвешенной политики внутренних и внешних заимствований, защиты интересов вкладчиков и кредиторов, снижения удельного веса наличного денежного обращения. При этом деятельность центрального банка в сфере денежно-кредитной политики обязательно должна быть согласована с развитием фондового

рынка, бюджетно-налоговой и общей экономической политикой правительства.

Поэтому выбор конкретных инструментов и механизмов обеспечения устойчивости денежно-кредитной сферы и денежного обращения, в частности, должен быть основан на реализации субъектами обеспечения финансовой устойчивости своих полномочий в данной сфере.

В мировой практике существуют различные подходы к определению функций и задач центрального банка в обеспечении финансовой стабильности. Большинство центральных банков мира в качестве основной, первичной цели своей монетарной политики определяют поддержку стабильности цен.

Основная цель деятельности ЕЦБ состоит в обеспечении стабильности цен. В Мексике первичной целью является обеспечение покупательной способности национальной денежной единицы, в Перу – сохранение денежной стабильности. В Австралии и Канаде цель центрального банка сформулирована достаточно широко, как составная часть общей экономической политики. Главной функцией Банка Англии является поддержка стабильности цен и экономической политики правительства с целью обеспечения экономического роста. Для этого Банк Англии поддерживает стабильность курса и покупательной способности национальной валюты – фунта стерлингов.

В соответствии с Законом о Федеральной Резервной Системе главной целью монетарной политики ФРС США является поддержка долгосрочного роста монетарных и кредитных агрегатов в соответствии с требованиями долгосрочного экономического роста с целью эффективного содействия обеспечению максимальной занятости, ценовой стабильности и поддержания долгосрочных процентных ставок на умеренном уровне.

В ст. 6 Закона Украины «О Национальном банке Украины» указывается, что основной функцией Национального банка является обеспечение стабильности денежной единицы Украины. При ее выполнении Национальный банк должен исходить из приоритетности достижения и поддержки ценовой стабильности в стране. В рамках своих полномочий Национальный банк также должен содействовать стабильности банковской системы, поддержанию устойчивых темпов экономического роста и поддерживать экономическую политику Кабинета Министров Украины при условии, что это не будет препятствовать достижению предыдущих целей.

В соответствии со ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» целями деятельности Банка России являются защита и обеспечение устойчивости рубля, развитие и укрепление банковской системы, обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

Под обеспечением стабильности национальной денежной единицы понимают необходимость поддержания относительной стабильности показателей, характеризующих цену денег, к которым, как было определено в первой главе, относятся покупательная способность денег, валютный курс и процентная ставка. Так, по мнению М.В. Романовского и О.В. Врублевской, денежная система должна иметь определенную эластичность, то есть возможность расширяться или сужаться в соответствии с потребностями экономического оборота в деньгах [9, сс.36–37].

Аналогичной точки зрения придерживаются и зарубежные ученые. Так, М. Ротбард и Г. Хюльсман считают, что на свободном рынке цена денег неминуемо будет постоянно колебаться, а любая искусственная стабилизация лишь искривит и деформирует функции рынка [9, сс.88–92]. По мнению Л. фон Мизеса, основная проблема понятия стабильности денег состоит именно в концепции покупательной способности. Предложенные методы оценки изменений на основе покупательной способности денежной единицы, по его мнению, основаны на подсознательном образе вечного и неизменного фантома, который с помощью неизменного эталона определяет количество удовольствия, предоставляемого ему денежной единицей. Изменение меновых соотношений, по его мнению, касается не только отдельных товаров или услуг, а является сущностью всей совокупности денежных отношений, то есть отражает динамику цены денег и по отношению к иностранным валютам, и к цене денег как капитала. Ценовые изменения можно считать отражением покупательной способности денег только тогда, когда люди всегда одинаково оценивают одни и те же вещи. Однако, поскольку существует человеческая деятельность, то стабильности быть не может, а есть лишь процесс непрерывных изменений [3, сс.208–211].

Однако на практике при характеристике различных видов цены денег мы сталкиваемся с рядом проблем. Во-первых, эти показатели могут иметь разнонаправленную динамику. Во-вторых, обеспечение их определенного уровня достигается с помощью разных видов политики, реализуемой разными органами государственного регулирования. В-третьих, механизмы управления одним показателем могут вступать в противоречие с методами управления или регулирования другого показателя. Например, процентные ставки не могут быть использованы одновременно для обеспечения ценовой и финансовой стабильности, поскольку поддержка ценовой стабильности может привести к повышению процентных ставок, тогда как необходимость обеспечения финансовой стабильности может потребовать их снижения. Увеличение денежной массы в обращении стимулирует рост инфляции, но одновременно ведет к снижению процентной ставки.

Потому, на наш взгляд, под стабильностью цены современных денег следует понимать не какой-то фиксированный уровень покупательной способности, валютного курса или уровня процента, а процесс обеспечения непрерывности и устойчивости денежного обращения при выполнении деньгами своих функций.

Сегодня в мировой практике преобладает подход, в соответствии с которым центральный банк в пределах своих полномочий и имеющихся инструментов отвечает за поддержку ценовой стабильности и общую финансовую стабильность, а правительство – за налогово-бюджетную, долговую, инвестиционную, инновационную политику, стимулирование внешнеэкономической деятельности и развитие фондового рынка.

Вместе с тем, несмотря на то, что обеспечение стабильности денежной системы является прерогативой центрального банка, показатели (индикаторы) этой стабильности могут быть комплексными и отражать не только деятельность центрального банка, но и правительства, поскольку экономическая и финансовая политика и механизмы государственного регулирования тесно связаны между собой.

Ключевым направлением обеспечения стабильности функционирования денежно-кредитной сферы большинство ученых считают монетарную политику, а ее стабильность определяют на основе факторов, влияющих на состояние банковской системы. Так, Ф. Мишкин называет пять факторов экономической среды, которые приводят к обострению проблем неблагоприятного выбора и к финансовому кризису: увеличение процентной ставки, падение курсов на рынке акций, непрогнозируемое снижение общего уровня цен, общий рост неопределенности, «банковская паника» [4, с.232].

Специалисты Института экономики переходного периода к таким факторам относят «банковские паники», безответственное поведение банков, асимметрию информации, «эффект заражения» и колебания цен активов на финансовых рынках. При этом указывается на необходимость обеспечения стабильных условий функционирования как банковского, так и небанковского секторов, непрерывности денежных потоков и недопущения банкротства, а проблемы финансовой стабильности связываются с проблемами экономической безопасности и финансового суверенитета страны [6, сс.9–13].

Специалисты ЕЦБ рассматривают финансовую стабильность в широком значении – как ситуацию, когда отдельные составляющие или финансовая система в целом способны противодействовать шокам без последующего развития кумулятивных процессов, нарушающих трансформацию сбережений в инвестиции и платежные операции в экономике. В более узком значении – как устойчивость отдельных элементов финансовой системы, в частности банковского сектора [5, сс.77–81].

Большое внимание проблемам оценки стабильности финансовых систем уделяет МВФ, который разработал Рекомендации под названием «Показатели финансовой устойчивости», содержащие методики расчета показателей (индикаторов) финансовой стабильности [7]. Эти индикаторы включают агрегированные данные по группам учреждений (депозитные корпорации, корпорации финансового сектора), а также представительские показатели для рынков, на которых финансовые учреждения осуществляют свои операции.

Однако проведенный анализ показал, что существующие системы индикаторов не в полной мере отражают потенциальные угрозы в денежно-кредитной сфере, что и подтвердил финансовый кризис 2008–2009 гг. Такая ситуация обусловлена динамичным характером процессов, происходящих на мировом финансовом рынке, постоянным изменением характера и интенсивности функционирования денежного рынка, что требует более обоснованных подходов и постоянного пересмотра системы индикаторов, исходя из целей и задач деятельности центральных банков.

На наш взгляд, критериями выбора индикаторов устойчивости в денежно-кредитной сфере должны быть: уровень доверия к банковской системе, характер долговой политики правительства, состояние платежного баланса, динамика потребительских цен, характер денежно-кредитной политики и системы регулирования денежного обращения. Анализ практического опыта зарубежных стран свидетельствует, что в большинстве случаев эти критерии сформулированы в виде требований или положений законодательных документов, регламентирующих деятельность центральных банков и правительств.

Изучение мирового опыта и проведенный анализ позволили определить, что основными угрозами безопасности в денежно-кредитной сфере могут быть:

- неконтролируемая эмиссия денег в результате разбалансирования экономики;
- низкий уровень доверия к банковской системе;
- несбалансированная долговая политика государства и значительный объем привлечения внешних заимствований в иностранной валюте;
- высокий уровень долларизации экономики, отдельных товарных рынков и «теневого» сектора;
- несбалансированная валютно-курсовая политика, отсутствие инструментов хеджирования валютных рисков, неконтролируемое движение капиталов в результате либерализации финансовых рынков и др.

Учитывая эти факторы, а также цели и практику реализации денежно-кредитной политики центральных банков, можно предложить следу-

ющие индикаторы оценки стабильности денежной системы и устойчивости денежного обращения:

- 1) индекс потребительских цен (декабрь к декабрю прошлого года);
- 2) отношение валового внешнего долга к ВВП;
- 3) отношение сальдо текущего счета платежного баланса к ВВП;
- 4) уровень финансовой долларизации (по методологии Национального банка Украины – отношение депозитов в иностранной валюте к денежной массе);
- 5) отношение недействующих кредитов к совокупным валовым кредитам;
- 6) темпы изъятия депозитов из банковской системы.

Предложенные индикаторы позволяют охарактеризовать потенциальные источники опасности, вытекающие из нарушения (несоблюдения) их пороговых значений, а также определить преобладающую компетенцию государственных органов власти по обеспечению конкретных направлений реализации денежно-кредитной и экономической политики. Анализ фактических данных свидетельствует, что в 2010–2012 гг. в Украине, несмотря на снижение уровня инфляции, существенно увеличилось отрицательное сальдо текущего счета платежного баланса, высоким остается уровень финансовой долларизации и валовой внешний долг. Однако наиболее опасные тенденции наблюдались в банковской сфере в 2009 г., когда изъятие депозитов составило 8,1%, а удельный вес недействующих кредитов в общих валовых кредитах составил 13,70%. Правда, в 2012 г. этот показатель был еще выше – 19,82% (табл. 1). Однако такой рост связан не с увеличением объемов недействующих кредитов, а с изменением методики расчета в соответствии с «Положением о порядке формирования и использования банками Украины резервов для возмещения возможных потерь по активным банковским операциям» (Постановление Правления Национального банка Украины от 25.01.2012 г. № 23). Если раньше в состав недействующих кредитов включались сомнительные и безнадежные кредиты, то с 2012 г., исходя из мировой практики, к ним отнесены кредиты с высоким (IV категория качества) и реализованным риском (V категория качества), что и обусловило резкий рост данного показателя.

Необходимость обеспечения устойчивого экономического роста требует усиления роли денежно-кредитной сферы в сбалансировании спроса и предложения денег, сдерживании инфляции, а также проведения центральным банком взвешенной валютной и процентной политики. Нарушение пропорций денежного обращения приводит к дисбалансам, сдерживает заинтересованность в экономической деятельности, способствует увеличению накоплений в иностранной валюте, которые не могут быть использованы как источник внутренних инвестиционных ресурсов.

Кроме того, высокий уровень долларизации экономики без надлежащей системы валютного регулирования, контроля потоков капитала и хеджирования валютных рисков таит в себе потенциальные угрозы экономической стабильности и является источником рисков для субъектов хозяйствования.

Таблица 1

Индикаторы стабильности денежной системы и устойчивости денежного обращения в Украине в 2005–2012 гг.

Индикаторы	Пороговое значение	2005	2008	2009	2010	2011	2012
1. Индекс потребительских цен в годовом изменении, %	не более 10%	110,3	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8
2. Отношение валового внешнего долга к ВВП, %	не более 60%	45,9	55,9	88,3	85,0	76,6	76,9
3. Отношение сальдо текущего счета платежного баланса к ВВП, %	не более 10%	2,9	- 7,0	- 1,5	- 2,2	- 6,2	- 8,2
4. Уровень финансовой долларизации, %	не более 35%	24,2	30,6	33,2	29,7	30,8	32,1
5. Отношение действующих кредитов к совокупным валовым кредитам*, %	не более 5%	н.д.	3,88	13,70	15,27	14,73	19,82
6. Темпы прироста (+), изъятия (-) депозитов из банковской системы (к предыдущему году), %	снижение не более чем на 5% в месяц и 15% за год	+ 59,3	+ 27,9	- 8,1	+ 26,6	+ 18,5	+17,1

*До конца 2007 г. в состав действующих кредитов включались кредиты под контролем, субстандартные, сомнительные и безнадежные. С 2008 г. к действующим кредитам относились сомнительные и безнадежные кредиты, а начиная с IV квартала 2012 г. – негативно классифицированные кредиты IV и V категории качества.

Поэтому основными направлениями государственной политики в вопросах обеспечения устойчивости денежного обращения должны быть:

- поддержание доверия к банковской системе и обеспечение условий для стабильного ее функционирования, защита интересов вкладчиков и кредиторов;
- снижение объемов и удельного веса действующих кредитов;
- сдерживание инфляции и обеспечение условий для стабильного экономического роста и повышения конкурентоспособности национальной экономики;

- проведение взвешенной долговой политики, сбалансирование объемов и структуры внутренних и внешних заимствований;
- сбалансирование текущего счета платежного баланса;
- снижение уровня финансовой долларизации, совершенствование системы валютного регулирования, контроля и хеджирования валютных рисков;
- совершенствование системы наличного денежного обращения и расширение сферы безналичных расчетов населения.

Подводя итог, следует отметить, что обеспечение стабильности денежных систем и устойчивости денежного обращения является достаточно сложной и многоплановой задачей. Преобладающая до последнего времени экономическая парадигма не предусматривала возможности возникновения таких масштабных кризисов, как кризис 2008–2009 гг., а поэтому оказалась не способна выработать меры по обеспечению стабильного развития как экономической системы в целом, так и отдельных ее компонентов, в т. ч. и денежной системы.

Кроме того, в современных условиях достаточно остро встал вопрос о том, в какой мере и при помощи каких инструментов центральные банки должны воздействовать на денежную систему, обеспечивая ее стабильность и устойчивость денежного обращения. Кризисы последних лет показали, что центральные банки располагают ограниченным инструментарием денежно-кредитной политики. При этом, как уже отмечалось, инструменты денежно-кредитной политики имеют краткосрочный характер действия, а задачи обеспечения стабильности денежных систем и устойчивости денежного обращения – долгосрочный. Это усложняет процессы управления денежным рынком и требует от центральных банков реализации новых подходов, основанных на макропруденциальном анализе и усилении координации денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики.

Литература

1. Кравцова Г.И. Деньги, кредит, банки / Г.И. Кравцова. – Минск: БГЭУ, 2007. – 448 с.
2. Красавина Л. Актуальные проблемы денег и денежного обращения / Л. Красавина, Е. Баранова // Деньги и кредит. – 2002. – №1. – С.59–63.
3. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2008. – 878 с. (Серия «Австрийская школа». Вып.3).
4. Мищенко В.И. Центральные банки: организационно-правовые основы / В.И. Мищенко, В.Л. Кротюк. – К.: «Знание». – 2004. – 372 с.
5. Науменкова С.В. Развитие финансового сектора Украины в условиях формирования новой финансовой архитектуры / С.В. Науменкова, С.В. Мищенко. – К.: УБД, ЦНИ НБУ, 2009. – 384 с.
6. Некоторые подходы к разработке системы индикаторов мониторинга финансо-

вой стабильности / [Дробышевский С.М. (рук. авт. коллектива) и др.]. – М.: ИЭПП, 2006. – 305 с.

7. Показатели финансовой устойчивости. Руководство по составлению. – Вашингтон: Международный Валютный Фонд, 2007. – 312 с.
8. Ротбард М. Государство и деньги: Как государство завладело денежной системой общества / Мюррей Ротбард: пер. с англ. и франц. под ред. и с предисл. Гр. Сапова. – Челябинск: Социум, 2008. – xvii + 207 с.
9. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник для вузов / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2010. – 714 с.

Овикян Ц.М.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДОРОЖНЫЙ ФОНД КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Иваново, Ивановский государственный энергетический университет

Одним из важнейших условий успешного развития дорожного хозяйства в системе рыночных отношений является эффективное управление его инвестиционно-финансовой деятельностью. В настоящее время решение задач финансирования автодорожного хозяйства, как на федеральном, так и на региональном уровне, связано, прежде всего, с функционированием дорожных фондов. В нашей стране уже был опыт их учреждения и деятельности. Финансирование дорожного хозяйства организовывалось через целевые внебюджетные дорожные фонды: федеральный дорожный фонд и территориальные дорожные фонды. Основным законодательным актом, регулировавшим вопросы финансирования содержания и развития, автомобильных дорог общего пользования и устанавливавшим правовые основы создания дорожных фондов, а также источники средств, поступающих для их наполнения, являлся Закон РСФСР от 18 октября 1991 г. 1759-1 «О дорожных фондах в РСФСР». В дорожные фонды была включена часть ранее действовавших дорожных налогов без каких-либо существенных изменений и за ними были также закреплены некоторые налоги, ранее направляемые в бюджет.

Однако в результате принятия Федерального закона Российской Федерации от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах», федеральный дорожный фонд был ликвидирован.

В 2003 г. были отменены территориальные дорожные фонды и налоги, их образующие. Вводился транспортный налог, доходы от кото-

рого стали поступать в «общий котел» бюджета и, к сожалению, часто направлялись на различные нужды, далекие от дорожного хозяйства. В результате, объем ассигнований, который был нужен на поддержание федеральной дорожной сети, составлял около 30% от уровня, нормативно установленного Правительством Российской Федерации. Результатом столь серьезного недофинансирования стало невыполнение в полном объеме и регламентных работ по содержанию дорог.

При таком положении дел и из-за неразвитой дорожной сети, по мнению экспертов аналитического центра «За безопасность российских дорог», к 2021 г. Россия ежегодно может терять до 12% ВВП. На развитие дорожной сети в 2011 г. в нашей стране тратилось 1,5% от ВВП. Для сравнения, в большинстве развитых стран объемы финансирования дорожной отрасли составляют порядка 4% от внутреннего валового продукта. Исключение составляют Япония и США, где эта цифра держится около 2%, однако они имеют более современную дорожную систему и более высокий ВВП [9].

Для решения задачи, повышения эффективности финансирования дорожного строительства в 2011 г. начала воссоздаваться система дорожных фондов [3]. Основой для этого послужил принятый в 2007 г. Федеральный закон № 257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации». В нем был заложен принцип финансирования основных видов дорожной деятельности (капитального ремонта, ремонта и содержания, автомобильных дорог), исходя из установленных нормативов финансовых затрат.

В соответствии с Федеральным законом от 6 апреля 2011 года № 68-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» было установлено: «Дорожный фонд – часть средств бюджета, подлежащая использованию в целях финансового обеспечения дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования». Правительством Российской Федерации были утверждены нормативы затрат на ремонт и содержание федеральных автомобильных дорог.

Дорожным фондом, согласно Бюджетному кодексу, является часть средств бюджета, подлежащая использованию в целях финансового обеспечения дорожной деятельности в отношении автомобильных дорог общего пользования, а так же капитального ремонта и ремонта дворовых территорий многоквартирных домов, проездов к дворовым территориям многоквартирных домов населенных пунктов.

Федеральный дорожный фонд не является юридическим лицом, это не организационно-правовая форма финансово-кредитного учреждения. Это фонд денежных средств, который аккумулирует поступления от пользователей дорог, в частности, транспортный налог, акцизы на нефтепро-

дукты, платежи, которые поступают от проезда иностранных грузовиков по дорогам Российской Федерации, арендные платежи за использование объектов дорожного сервиса и т. д. Основным источником наполнения дорожных фондов определены акцизы на автомобильное топливо. Законодательством Российской Федерации также установлена возможность привлечения значительного количества неналоговых источников. Для Федерального дорожного фонда в Бюджетном кодексе установлено 10 неналоговых источников. При создании региональных дорожных фондов субъекты Российской Федерации в принятые законодательные акты о создании региональных дорожных фондов включили более 32 различных неналоговых источников [1].

Наряду с федеральным дорожным фондом, была поставлена задача создания региональных дорожных фондов в субъектах Российской Федерации. Они призваны стать инструментом для реализации на практике задачи по обеспечению финансирования дорожных работ в размере 100 % установленных нормативов финансовых затрат. Так, например, в Центральном федеральном округе региональные дорожные фонды были образованы в течение второй половины 2011 г.

Основными источниками формирования региональных дорожных фондов определены: объем доходов от акцизов на автомобильное топливо, ранее поступавших в доходы региональных бюджетов и дополнительные доходы этих бюджетов, полученные за счет увеличения ставок акцизов, и транспортный налог.

В направления расходов дорожных фондов субъектов Российской Федерации были включены:

- проектирование и строительство подъездов с твердым покрытием до сельских населенных пунктов – не менее 5 % ассигнований дорожного фонда;
- погашение задолженности по бюджетным кредитам на строительство, ремонт и содержание дорог – не более 20 % объема ассигнований дорожного фонда;
- предоставление местным бюджетам бюджетных кредитов, а также субсидий, в том числе на 2013 г.;
- субсидии на капитальный ремонт и ремонт дорог населенных пунктов – не менее 5% ассигнований дорожного фонда;
- субсидии на капитальный ремонт и ремонт дворовых территорий, проездов к дворовым территориям населенных пунктов – не менее 5 % ассигнований дорожного фонда и т.д.

Федеральным законом от 30 ноября 2011 г. № 361-ФЗ в Бюджетный кодекс Российской Федерации внесен ряд новых положений, расширяющих источники формирования дорожных фондов и уточняющих возможность использования ассигнований региональных дорожных

фондов для капитального ремонта и ремонта дворовых территорий многоквартирных домов, проездов к дворовым территориям многоквартирных домов населенных пунктов.

Конечно, создание Федерального и региональных дорожных фондов не способно сразу решить все накопившиеся проблемы в сфере дорожного хозяйства. Так, по данным Ассоциации органов управления территориальным дорожным хозяйством "РАДОР" объем средств, необходимый субъектам Российской Федерации для финансирования ремонта и содержания региональных автомобильных дорог на 2012 г. составил более 1 трлн. 100 млрд. руб. В то же время по информации, представленной регионами по запросу Минтранса России по состоянию на 1 января 2012 г. объем финансирования ремонта и содержания дорог на 2012 г. был принят в размере 223,4 млрд. руб., то есть только 20 % от потребности [8].

В рамках Федерального дорожного фонда планируется реализовать мероприятия по строительству и реконструкции автомобильных дорог общего пользования федерального значения в 2013 г. в сумме 220,0 млрд. руб., в 2014 г. – 217,6 млрд. руб. Кроме того, расходы федерального бюджета на содержание, капитальный ремонт и ремонт автомобильных дорог общего пользования федерального значения в 2013 г. должны составить 180,2 млрд. руб., в 2014 г. – 212,3 млрд. руб. в рамках поэтапного перехода к обеспечению нормативной потребности в расходах на указанные цели в полном объеме [5]. При определении размера ассигнований Федерального дорожного фонда в 2013–2014 гг. предусмотрена необходимость учета уровня инфляции, а также увеличения прогнозируемого объема законодательно установленных доходов федерального бюджета, в том числе акцизов на нефтепродукты. В соответствии с прогнозами Минфина России к 2014 г. средства дорожных фондов субъектов Российской Федерации должны составить более 531 млрд. руб. [1].

В качестве примера того, как реализуются задачи, поставленные перед региональными дорожными фондами, можно рассмотреть опыт Ивановской области.

Как известно, недостаточный уровень развития дорожной сети приводит к значительным потерям в экономике, является одним из наиболее существенных инфраструктурных ограничений темпов социально-экономического развития региона. К показателям, характеризующим наличие данной социально-экономической проблемы, относится низкий темп развития областных автомобильных дорог. Серьезным недостатком является отсутствие автомобильных дорог в обход городов Иваново, Тейково, Кинешма, Приволжск, административных центров Пестяки, Верхний Ландех, в результате чего весь транзитный транспорт проходит через населенные пункты. Основной же проблемой существующей сети автомобильных дорог Ивановской области является ускоренное старение дорож-

ных конструкций в условиях существенного несоответствия темпов финансирования и роста транспортных нагрузок на дорожную сеть. На решение этих задач направлена ведомственная целевая программа Ивановской области «Ремонт, капитальный ремонт автомобильных дорог общего пользования Ивановской области регионального и межмуниципального значения и сооружений на них», рассчитанная на 2012–2014 гг. [7].

В целях финансирования деятельности по поддержанию дорожной инфраструктуры, Ивановская область вошла в федеральную программу «Развитие транспортной системы России на 2010–2015 годы». В соответствии с подпрограммой «Автомобильные дороги» из федерального бюджета предусмотрено предоставление субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации для софинансирования объектов строительства и реконструкции автомобильных дорог общего пользования регионального, межмуниципального и местного значения.

Долгосрочная целевая программа Ивановской области «Развитие автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения Ивановской области на 2010–2015 годы» призвана обеспечить выполнение условий для предоставления из федерального бюджета указанных субсидий. В настоящее время она действует с изменениями, внесенными постановлением Правительства Ивановской области № 209-п от 22 июня 2012 г. Программа направлена на достижение стратегической цели Правительства Ивановской области, обеспечивающее дальнейшее развитие областных автомобильных дорог, безопасные перевозки грузов и пассажиров, улучшение экологической обстановки, а так же снижение транспортных издержек в экономике Ивановской области [6].

Наряду с реализацией указанной целевой программы важную роль в решении задач развития дорожного хозяйства призвано сыграть эффективное использование средств регионального дорожного фонда.

Закон «О дорожном фонде Ивановской области» № 119-ОЗ был принят 18 ноября 2011 г. [2]. Согласно нему с 1 января 2012 г. начал действовать дорожный фонд Ивановской области, и установлены источники его формирования.

По итогам одного года функционирования регионального дорожного фонда еще преждевременно делать выводы о степени эффективности финансирования им дорожного хозяйства. Однако можно констатировать увеличение объемов расходов на его содержание и развитие в сравнении с предыдущими годами.

Предполагается, что объем регионального дорожного фонда в 2013 г. составит 2 млрд. 495 млн. рублей, а в 2014 г. – 2 млрд. 802 млн. руб. [4].

Основные расходы предусматриваются по содержанию автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения и сооружений на них: в 2013 г. – 989 млн. руб., в 2014 г. – 1

млрд. 111 млн. руб. Гораздо меньше средств предполагается направить на строительство и реконструкцию автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения: в 2013 г. – 254 млн. руб., в 2014 г. – 334 млн. руб.

Таким образом, на сегодняшний день в России региональные дорожные фонды становятся важным инструментом финансирования строительства и содержания дорожной сети. В них основными источниками их формирования стали акцизы, заложенные в цену автомобильного топлива, и транспортный налог, которые в полной мере связаны с использованием дорогами. Подобная система финансирования автодорог используется во всем мире. Например, через дорожные фонды в США финансировалось строительство современной сети автобанов, которые позволили связать штаты и преодолеть территориальную разобщенность страны.

В заключение следует подчеркнуть, что успешное функционирование дорожного хозяйства в рыночных условиях определяется не только развитием его инфраструктуры и рациональным управлением, но и эффективностью финансирования. Региональные дорожные фонды призваны обеспечить создание прочного фундамента для стабильного непрерывного бюджетного финансирования всех форм дорожных работ в субъектах Российской Федерации. Это должно способствовать превращению отечественного дорожного хозяйства в современную инфраструктуру, соответствующую масштабам задач, стоящих перед страной в области экономики и социального развития.

Список литературы

1. Дорожные фонды // Министерство транспорта Российской Федерации. Официальный сайт. URL: http://www.mintrans.ru/activity/detail.php?FOLDER_ID=1085.
2. Закон Ивановской области от 18 ноября 2011 г. № 119-ОЗ «О дорожном фонде Ивановской области» // Департамент дорожного хозяйства Ивановской области. Официальный сайт. URL: http://ddh.ivanovoobl.ru/dorozhnyy_fond.
3. Костикова Е.Г. Дорожные фонды. Продолжение истории // Финансовое право. 2011. № 11. С. 23-28.
4. Направления и объемы расходования ассигнований дорожного фонда Ивановской области на 2012-2014 гг. // Департамент дорожного хозяйства Ивановской области. URL: http://ddh.ivanovoobl.ru/napravleniya_i_obemy_raskhodovaniya_assignovaniy_dorozhnogo_fonda.php.
5. Основные направления бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов. Справка Минфина РФ // Гарант. Информационно-правовой портал. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12088755>.
6. Развитие автомобильных дорог общего пользования регионального и межмуниципального значения Ивановской области на 2010-2015 годы. Долгосрочная целевая программа Ивановской области // Департамент дорожного хозяйства Ивановской области. Официальный сайт. URL: http://ddh.ivanovoobl.ru/about/departament/plan_dorognih_rabot/tselevie_programmy.

7. Ремонт, капитальный ремонт автомобильных дорог общего пользования Ивановской области регионального и межмуниципального значения и сооружений на них. Ведомственная целевая программа Ивановской области на 2012–2014 гг. // Департамент дорожного хозяйства Ивановской области. URL: http://ddh.ivanovoobl.ru/upload/vcp_remont_2012_2014_july2012.pdf.

8. Совещание с руководителями субъектов Российской Федерации по вопросам реализации государственной политики в области дорожной деятельности в Федеральном дорожном агентстве 16.03.2012 // http://www.advis.ru/php/print_news.php?id=EF23444A-80E0-0D4C-893C-15C687AEA1D5.

9. Федеральное дорожное агентство Министерства транспорта Российской Федерации. Официальный сайт. URL: http://rosavtodor.ru/doc/docs/01_07_07_11FdYZJ5.doc.

Петрова Е.Е.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ЭКОЛОГО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Санкт-Петербург, Российский государственный
гидрометеорологический университет

Правовое регулирование экономико-экологических процессов и связанных с ними отношений между обществом и субъектами хозяйствования в Российской Федерации осуществляется на основе динамично развивающего законодательства. Со стороны государства эти функции выполняются как органами общей компетенции (Президентом, Федеральным собранием, Правительством), так и органами специальной компетенции (различными министерствами, федеральными службами, надзорами и государственными комитетами).

Верхнюю ступень в иерархии нормативно-правовой базы, регулирующей данную область правоотношений, занимают международные конвенции, межправительственные соглашения и т.д.

В конституции Российской Федерации нашли отражение общие аспекты правоотношений, связанных с экономико-экологическими процессами [1]. Например, в ст. 9 указывается, что земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в Российской Федерации как основа жизни народов, проживающих на соответствующей территории, и могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности; в ст. 42 подтверждается, что каждый гражданин имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением; в ст. 58 ука-

зывается, что долг каждого – сохранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам и т.д. К другим источникам экологического права относятся:

Земельный Кодекс РФ (2001 г.), Водный кодекс (2006 г.), Воздушный кодекс (1997 г.), Лесной кодекс (2006 г.), Налоговый кодекс (2000 г.); Законы Российской Федерации «Об охране атмосферного воздуха» от 04.05.99 № 96-ФЗ [2]; «Об охране окружающей природной среды» от 10.01.02 № 7-ФЗ [3] (с последующими изменениями и дополнениями) и т.д.; другие нормативные акты (например, постановления Правительства Российской Федерации, указания, положения, инструкции федеральных министерств, государственных комитетов и ведомств; решения органов государственной и исполнительной власти субъектов Российской Федерации).

Единство методологии при обработке информации об экономико-экологических процессах, происходящих на предприятии, достигается при поэтапной интеграции экономико-экологического учета в систему народнохозяйственного учета. Общее методологическое руководство находится в компетенции Правительства Российской Федерации. Органы, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета, руководствуясь действующим законодательством, в пределах своей компетенции разрабатывают и утверждают национальные стандарты по учету всех происходящих на предприятии процессов, положения, инструкции и разъяснения по единообразному отражению в отчетности операций, не регламентированных национальными стандартами учета, другие нормативные акты и методические указания, устанавливающие единые методологические основы учета и отчетности, их развитие и совершенствование, обязательные для исполнения всеми организациями на территории Российской Федерации, а также контролируют соблюдение действующего законодательства по ведению учета и отчетности.

Непосредственная разработка, совершенствование и утверждение Министерством финансов РФ, Министерством экономического развития РФ, Министерством природных ресурсов и экологии РФ, прочими государственными органами положений, инструкций и других нормативных актов, устанавливающих методические основы учета и отчетности по экономико-экологическим показателям в Российской Федерации, должны находиться в компетенции зональных подразделений при этих министерствах.

Значительную роль в системе организационно-правового и методического регулирования информационного обеспечения экономического анализа призвана сыграть Межведомственная комиссия по реформированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности, выступающая

координирующим органом Правительства Российской Федерации. Она образована с целью приведения национальной системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также механизмов их регулирования в соответствии с международными стандартами и требованиями рыночной экономики в пределах своей компетенции.

Комплексные, отраслевые и функциональные министерства, с учетом специфики деятельности подведомственных им предприятий, на основе действующего законодательства по отдельным аспектам учета экономико-экологических процессов должны разрабатывать и согласовывать с Министерством финансов, другими государственными органами свои отраслевые стандарты, инструкции, положения и т.д. Подобный подход позволит оптимизировать процесс систематизации и обобщения учетной и отчетной информации об экономико-экологических процессах, снизить трудоемкость ее получения.

В природоохранной деятельности основу российских экономических методов регулирования составляют экологические налоги (платежи) и экономические санкции за различные правонарушения в экологической деятельности. Экологические требования и экономические санкции за нарушение этих требований устанавливают органы власти даже при отсутствии некоторого подобия экологического кадастра. Тем не менее, такой подход к экономическому регулированию природоохранной деятельности одобрен представительной международной организацией – советом Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Предполагается при этом, что государственные расходы ограничиваются общественными методами: экологическим образованием, экологическим мониторингом и контролем, а предприятия (экологические правонарушители) оплачивают полную стоимость всех видов работ по снижению загрязнений окружающей среды.

Исследователи предлагают совершенствовать систему налогового и бюджетного законодательства России. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» (2011 г.) не содержит правовых норм, которые могли бы регулировать аккумуляцию финансовых ресурсов на природоохранную деятельность. Экологического бюджета иерархического ряда экосистем не существует, а существовавшие ранее экологические фонды разных уровней не получили дальнейшего развития. Совершенствование налогового и бюджетного законодательства в России может привести к повышению эффективности экономического регулирования экологической деятельности. Однако если основу экологической деятельности любой экосистемы будут по-прежнему составлять два направления – природопользование и охрана окружающей среды, то надежды на повышение эффективности экономического регулирования такой экологической деятельности остаются весьма призрачными. Ибо любая фискальная дея-

тельность государства слабо способствует развитию предпринимательства и социальному развитию общества. Инвестирование в любой государственный сектор экономики не способствует развитию свободной конкуренции. Именно в таком состоянии пребывает экологическая деятельность в России.

Для производителей налоговые льготы должны устанавливаться с учетом уровня проведения природоохранных мероприятий, экологичности вида деятельности. При осуществлении эффективной природоохранной деятельности целесообразно уменьшение налогооблагаемой прибыли. Здесь примером может быть сокращение налогооблагаемой прибыли на сумму, которую предприятие реинвестировало на природоохранные цели.

В ряде случаев, по мнению С.Н. Бобылева, налоги вообще могут не взиматься. Например, от налогообложения освобождаются экологические фонды. Такую политику целесообразно проводить и для доходов предприятий, полученных от утилизации различного рода вторичных ресурсов и отходов, для добровольных взносов организаций и населения, а также российских и иностранных грантов на природоохранные цели и пр.

Пониженные налоги должны применяться для ресурсосберегающих и малоотходных технологий. Техногенные и природоемкие производства и технологии должны облагаться повышенными налогами.

Налоговые льготы должны предоставляться государственным и частным предприятиям и организациям, производящим природоохранное и экологичное оборудование, материалы, а также осуществляющим экологические услуги (строительство и реконструкция природоохранных объектов и т.д.). Повышенные налоги должны использоваться при обложении экологически опасной продукции: озоноразрушающих препаратов, этилированного бензина, пестицидов, энергоемкой техники и пр.

Говоря в целом о совершенствовании всей налоговой системы, можно выделить направление на значительное увеличение природно-ресурсной доли налогов. Современные системы налогов в мире и в России сосредоточены прежде всего на взимании налогов с населения, с прибыли, добавленной стоимости и пр. Плата за природопользование составляет в лучшем случае лишь несколько процентов от доходной части бюджета. Тем самым в определенной степени поощряется природоэксплуатирующая деятельность. При сохранении общей суммы налогов (фискальная нейтральность) целесообразно резкое изменение пропорций в пользу увеличения удельного веса налогов, связанных с природопользованием, прежде всего платы за право пользования природными ресурсами, «зеленых» налогов. По некоторым оценкам, эта доля должна возрасти на порядок и составить существенную часть доходов государ-

ственного бюджета. Это позволит более адекватно учесть воздействие на окружающую среду, деградацию природных ресурсов и создаст стимул для снижения природоемкости экономики. В России это даст возможность также резко увеличить изъятие значительной природной ренты, которая принадлежит всему обществу, а сейчас в значительной степени монополизирована природоэксплуатирующими секторами, прежде всего топливно-энергетическим комплексом.

Как известно, ускоренная амортизация основных фондов является хорошо апробированной в мире мерой для стимулирования приоритетных видов деятельности, научно-технического прогресса. Предприятие, завышая амортизационные отчисления, тем самым сокращает размер прибыли, подлежащей налогообложению, в результате чего возрастает его чистая прибыль. Опыт использования ускоренной амортизации в природоохранных целях в ряде стран показал хороший эффект с точки зрения быстрого накопления капитала для обновления оборудования с целью минимизации экологического ущерба. Так, например, в Германии уровень амортизации очистных сооружений составляет 60% в первый и 10% в последующие четыре года (при общей норме около 7%). В США и Великобритании очистное оборудование амортизируется также в пятилетний срок, а во Франции 50% такой техники подлежит амортизации всего за один год [4].

В мировой рыночной экономике одним из инвестиционных институтов являются страхование имущества, ответственности за причинение вреда, предпринимательского риска и другие виды страхования. Применительно к экологической деятельности действует система добровольного страхования экологических рисков. Принцип добровольного страхования экологической ответственности российских предприятий не имеет к тому побудительных мотивов по многим причинам. Попытки создания на этой основе фондов экологического страхования в ряде регионов РФ при содействии органов региональной власти успехов не имели. Проблему экономического стимулирования развития экологического менеджмента для экосистем разного уровня может решить обязательное страхование экологических рисков. ФЗ «Об охране окружающей среды» допускает возможность обязательного государственного экологического страхования. Но в практике экологической деятельности такая возможность остается нереализованной.

Список литературы:

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Юрид. лит., 2009. – 64 с.
2. Федеральный закон от 4 мая 1999 г. № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха».
3. Федеральный закон от 10 января 2011 года № 7-ФЗ «Об охране окружающей среды».

4. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 501 с.

Попова Н.А., Селезнева М.Л., Малигонов А.Н.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Санкт-Петербург Петербургский государственный университет путей
сообщения (ФГБОУ ВПО ПГУПС)

Экономический рост в России замедляется. Так, виды деятельности, имеющие непосредственное отношение к динамике инвестиций, демонстрируют следующие темпы прироста: производство транспортных средств — 0%, производство электрооборудования — 0,3%, производство машин и оборудования — минус 10,5%. Восстановление динамики инвестиций становится приоритетной задачей, без решения которой сколь бы то ни было динамичный рост экономики невозможен. Одним из важнейших факторов, препятствующих этому процессу, является недостаток ликвидности, о чем свидетельствуют растущие процентные ставки по кредитам. В условиях снижения доступности заемных средств предприятия вынуждены увеличивать долю собственных финансовых ресурсов для финансирования инвестиционных процессов. Согласно статистике Росстата, доля собственных средств в источниках финансирования инвестиций в 2012 году увеличилась и по итогам первого полугодия практически достигла 50%. [1]

Решать задачи инвестирования необходимо с поиска денег, а с этой целью необходимо преобразование денежного хозяйства, политики Центрального банка и бюджетной политики государства, поскольку сегодняшняя форма денежной политики не соответствует задачам, стоящим перед экономикой. Предложение денег сжимается, дефицит ликвидности в банковском секторе становится хроническим. За 2012 год денежная масса (агрегат М2) выросла примерно на 0,7%. В стране наблюдается ситуация искусственного денежного голода, спровоцированная неоправданно жесткой бюджетной политикой. По оценкам экспертов величина выведенных из текущего экономического оборота средств, отложенных правительством, составила примерно 3,8 трлн. рублей (вся денежная масса России — 24,5 трлн. рублей). [2]

Нехватка денег в экономике в значительной степени объясняет их дороговизну. Несмотря на то, что средние кредитные ставки для предприятий в России превышают инфляцию минимум на 6–7 пунктов, а не на 1–2, как в Германии или Британии, а значит, разрыв в ставках объясняют

другие, не сводящиеся к инфляции, причины, ЦБ сводит проблему снижения кредитных ставок к снижению инфляции. И здесь в качестве важнейшей новации предлагается взятый в 2008 году курс на постепенный переход к политике инфляционного таргетирования, который далеко не все страны трактуют как жесткое следование инфляционному коридору. Более того, такая политика может способствовать частым и глубоким спадам экономической активности и занятости, которые, в свою очередь, приведут к повышению долгосрочного уровня инфляции. Поэтому привязывать проблему нехватки длинных денег в российской экономике только инфляционным проблемам неоправданно, тем более в стране, где уровень инфляции нередко зависит от абсолютно неконтролируемого и исключительно нестабильного внешнего фактора — уровня мировых цен на энергоносители. Нормализация уровня инфляции — необходимое (хотя и недостаточное) условие расширения предложения длинных денег и повышения инвестиционной активности.

Из всех возможных вариантов того, как насытить экономику деньгами, ключевая роль ЦБ РФ неоспорима. Именно он должен первым запускать в качестве мультипликатора длинные займы под определенные инвестиционные проекты. Но сегодня, ни один из ныне действующих инструментов Банка России не имеет срочности более года, а подавляющая часть рефинансовых операций приходится на ломбардные кредиты под залог ценных бумаг на срок от дня до недели. Фактически это кредитование под залог уже имеющихся активов, а не под будущую стоимость. Поэтому ЦБ никак не помогает банкам создавать длинные ресурсы кредитования. В странах, где денежная политика нацелена на рост, проблема длинных денег разрешается через такой канал фондирования как трёхлетние депозиты. Даже при таких коротких пассивах банки выдают длинные кредиты за счёт разрыва в срочности активов и пассивов, что позволяет поддерживать налаженная система рефинансирования, реально действующий «кредитор последней инстанции». Причем речь идет не о краткосрочном кредитовании банков под залог ценных бумаг, а о переучете центральным банком кредитов коммерческих банков конечным заемщикам [3]

Сложившаяся в российской экономике ситуация требует определенной корректировки денежно-кредитной политики. И если в ближайшей перспективе экономика продолжит развиваться в рамках сложившихся тенденций, то существует реальная угроза масштабного торможения экономической динамики.

Список использованной литературы:

1. Р.Узяков Угроза второй волны.«Expert Online» 29 окт. 2012
2. Т.Гурова, А.Ивантер. Мы ничего не производим. «Эксперт» №47 (829) 26 ноя. 2012

УДК 332.02.

Родионов Д. Г.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ¹

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Аннотация: в статье рассмотрены актуальные проблемы программно-целевого подхода в управлении региональными социально-экономическими системами. Также был выявлен ряд недостатков в современном программно-целевом подходе на региональном уровне. Были сделаны соответствующие выводы и даны рекомендации по вопросам оптимизации и развития интеграционных форм хозяйствования в сфере услуг.

Ключевые слова: регион, экономическая система, подход, услуги.

Управление развитием региона как социально-экономической системой может осуществляться с помощью широкого спектра конкретных действий, посредством которых местная администрация стимулирует развитие экономики региона, создает новые рабочие места, увеличивает налоговую базу, расширяет возможности для тех видов экономической активности, в которых заинтересовано местное сообщество. Важное значение имеет выявление факторов экономического развития регионов России.

При анализе качества регионального развития весьма плодотворной оказывается концепция теории стадий роста, согласно которой экономическое развитие проходит три основные стадии: доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную. Доминирующими отраслями доиндустриального развития являются добывающие отрасли, сельское хозяйство, рыбная, лесная, горно-добывающая промышленность. В индустриальной стадии доминируют перерабатывающие отрасли: машиностроение, химическая, лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленность и пр. В постиндустриальной стадии основными отрас-

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

лями, на которых базируется экономическое развитие, становятся отрасли нематериального производства: наука, образование, торговля, финансы, страхование, здравоохранение и др. Характерными чертами постиндустриального общества становятся относительное падение производства товаров и относительное увеличение производства услуг, рост наукоемкости производства, повышение уровня квалификации персонала, опережающая интернационализация производства.

Экономическое развитие в настоящее время связывается не столько с количественным ростом, сколько с качественными изменениями. Тенденции экономического развития современного общества позволяют сделать вывод о том, что нематериальное производство представляет собой преимущественную сферу занятости, преимущественное направление инвестиций и фактор процветания современного общества. Иными словами, нематериальное производство — это парадигма современного экономического развития.

В России в настоящее время происходят два противоположных по направленности процесса: деиндустриализация и рост удельного веса сектора услуг. Первая тенденция — падение удельного веса перерабатывающих отраслей с одновременным укреплением добывающих — является отчасти вынужденной и в целом с точки зрения перспектив дальнейшего развития отечественной экономики носит негативный характер. Эта тенденция смещает отечественную экономику с преимущественно индустриальной на до- индустриальную стадию развития, что свидетельствует не о прогрессе, а скорее о регрессе. В то же время в российской экономике происходит рост удельного веса услуг, торговли и финансовых учреждений, что характерно в целом для постиндустриальной стадии развития общества. В ближайшие годы в России прогнозируется весьма существенное перераспределение трудовых ресурсов [1].

В российской практике проблемам сферы сервиса на региональном уровне не уделяется должного внимания, следовательно, отсутствует полноценная и принятая научным сообществом методология оценки состояния сферы сервиса в регионе. Более того, зачастую сфера сервиса рассматривается как вспомогательная, вторичная по отношению к экономике, что отражается на подходах к социальному программированию в этой области. Развитие сферы услуг в лучшем случае рассматривается в комплексных экономических программах региона, а в большинстве случаев игнорируется. Однако в процессе выработки программы развития региона вопросы развития предприятий сферы сервиса должны рассматриваться в первую очередь, поскольку они напрямую связаны с обеспечением качества жизни населения региона, кроме того, эта сфера обладает инновационным потенциалом. В этих условиях формирование региональной программы развития предприятий сферы сервиса становится ло-

комотивом развития остальных сфер экономики региона. Программа является не просто отраслевой программой развития, а представляет собой стратегический документ переориентации экономики в рамках постиндустриального общества и формирования достойного уровня жизни населения региона.

Такие вопросы требуют решения на методологическом уровне и должны найти отражение в процессе формирования программы развития и управления региональными социально-экономическими системами. Необходимо учитывать еще один немаловажный фактор развития современного общества — способность к созданию и поглощению новых знаний, что находит отражение в инновационной деятельности региона. Следовательно, при формировании программы развития следует включить анализ инновационного потенциала региона, оценка которого в настоящее время проводится в большинстве случаев формально и не отражает его реального влияния на экономику региона. Следующий этап — формирование концепции программы развития региона. В связи с тем, что программа является важнейшим звеном, интегрирующим интересы различных политических и экономических сил региона, необходимо обеспечение публичности в процессе обсуждения ее концепции для постоянного ее совершенствования. В случае разработки программы, носящей системный основополагающий для всего региона характер, целесообразно включать в процесс ее выработки все заинтересованные стороны.

Любая программа есть «рамочный» документ, ограничивающий реализацию тех или иных мероприятий вне параметров утвержденных проектов. Этот этап очень сложен с позиции определения набора необходимых проектов и критериев, по которым они должны анализироваться. С теоретической стороны эта проблема слабо проработана, поэтому представляется целесообразной реализация автоматизированной системы мониторинга, которая позволяет проанализировать потенциал проекта и его возможный результат с точки зрения развития экономики сервиса в регионе. Более того, в системе должен быть учтен фактор использования инновационного потенциала региона и возможного его приращения. В настоящее время формирование теоретического обоснования составляющих этой системы представляет перспективную область исследований.

После выбора перечня приоритетных проектов осуществляется последовательность их реализации и оптимизации денежных потоков. Далее следуют определение механизмов управления программой, мониторинг ее реализации и внесение соответствующих коррективов. Очевидно, что с учетом специфики сферы сервиса необходимо вносить существенные коррективы в действующие алгоритмы разработки и реализации региональных программ развития.

Рассматривая вопрос о разработке региональной стратегии развития предприятий сферы сервиса, следует учитывать имманентное свойство услуги — неотделимость от источника. Соответственно, сфера обслуживания имеет естественную, региональную сегментацию, что требует при разработке проектов выработки механизмов поддержки региональной сферы сервиса. Принципиально важным представляется рассмотрение эффективности реализации программы не только через динамику экономических процессов, но и через удовлетворенность населения качеством жизни в регионе. Естественно, такой подход повышает субъективность восприятия услуги.

В рамках разработки программы развития предприятий сферы сервиса в регионе необходимо детально остановиться на понятии «сервисное предприятие» и его трактовке. В рамках комплексного развития сервиса в регионе принципиально неверным будет сужение круга предприятий бытового обслуживания и деловых услуг. Современный сервис — понятие чрезвычайно широкое, представляет в самом широком понимании действие, которое совершается одной стороной для другой, имеет нематериальный характер и не приводит к возникновению права собственности на что бы то ни было. В связи с этим, рассматривая практический аспект формирования программы развития предприятий сферы сервиса в регионе, необходимо относить к таковым все предприятия, которые так или иначе оказывают услуги. Более того, для повышения эффективности управления реализацией программы в масштабах региона надлежит пересмотреть традиционный подход к классификации предприятий и провести анализ с позиции возможности осуществления сервисной деятельности [2].

Реальная реализация крупных инвестиционных проектов и программ, в особенности инновационной направленности, возможна лишь в рамках конкретных региональных образований России и в рамках их программ социально-экономического развития, так как:

- любой инвестиционный проект или программа осуществляется в рамках экономической, правовой и организационной системы региона (основываясь на федеральной вертикали) и не могут быть рассмотрены вне социальной и экономической среды, его инвестиционной инфраструктуры;
- инвестиционные и организационные проблемы проекта или программы не могут быть разрешены вне поддержки региональных властей (в том числе и финансовой), вне использования законодательных и налоговых инструментов органов региональной власти;
- корректно (в соответствии с требованиями Федерального уровня) сформированные и принятые региональными законодательными и исполнительными органами субъекта Российской Федерации экономиче-

ские, инвестиционные и социальные приоритеты могут позволить создать инвестиционным проектам не только необходимую поддержку (налоговые льготы, защита интересов инвестора), но и обеспечение гарантиями соответствующего уровня (регионального, федерального);

- и, наконец, программы развития регионов могут представить реальный механизм реформирования экономики региона и выхода его из общеэкономического кризиса.

Однако в современном программно-целевом подходе на региональном уровне существует ряд недостатков:

- отсутствие единой методологической и методической базы при разработке региональных программ и их концепций;

- отсутствие учета в процессе разработки и реализации программ социально-экономического развития процессов глобализации мировой экономики и необходимости интеграции в последнюю региональных экономик России;

- распределительный принцип построения программы, основанный исключительно на внутренних источниках финансовых ресурсов;

- низкий методический уровень анализа, планирования и прогнозирования регионального бюджетного процесса, региональных рынков, проводящихся без учета фактора обеспечения экономической безопасности региона;

- отсутствие системного подхода в формировании законодательной базы развития региона (согласованной с требованиями федеральных органов власти и международных инвестиционных институтов), организационной инфраструктуры реализации программ, нахождение дополнительных источников их финансирования, эффективного использования имеющихся механизмов и инструментов инвестиционного рынка;

- отсутствие увязки программ развития бюджетообразующих предприятий, их инвестиционных и инновационных проектов и программ с инвестиционными, инновационными и финансовыми региональными приоритетами и интересами, тем более тенденциями развития социальной сферы субъекта Российской Федерации;

- отсутствие информационного сопровождения процесса реализации программ социально-экономического развития (в том числе на основе использования современных информационных технологий), создания положительного имиджа программы как в регионе (для мобилизации внутренних ресурсов), так и за рубежом (для привлечения стратегических партнеров и потенциальных инвесторов в экономику региона).

Состав и структура комплексной программы социально-экономического развития региона представляют собой перечень и взаиморасположение разделов, отражающих содержательную и функцио-

нальную характеристики принятого к реализации программного проекта [3]

Разделы программы комплексного развития региона:

1. Анализ и оценка сложившейся социально-экономической ситуации региона.

2. Оценка природных ресурсов и состояния окружающей среды.

3. Состояние демографической ситуации и рынок труда в регионе.

4. Концепция социально-экономического развития региона. Выполненные в предыдущих разделах анализ социально-экономического развития региона и оценка природных ресурсов, состояния окружающей среды, демографической ситуации и рынка труда дают представление о современных масштабах и структуре хозяйства региона, его материально-производственной базе, выявленных диспропорциях в экономике, а также дают прогноз численности трудовых ресурсов и возможностей использования природно-ресурсного потенциала, позволяют с учетом тенденций технического прогресса и выдвигаемых перед регионом хозяйственных задач выработать и сформулировать концепцию (прогнозный замысел) социально-экономического развития региона на расчетную перспективу. Главным содержанием концепции должны быть принципиальное (вариантное) определение направлений наиболее рационального использования крупных и эффективных ресурсов, оценка на этой основе сравнительной экономичности различных отраслей и установление путей правильного формирования всего хозяйственного комплекса.

5. Основные целевые подпрограммы. Выделяются основные для региона целевые подпрограммы, которые могут формироваться по отраслевому, функциональному и проблемному признакам.

6. Механизм осуществления программы. Излагается взаимоувязанный комплекс мер и действий, экономических рычагов, обеспечивающих решение проблемы.

7. Ресурсное обеспечение программы. Содержит расчеты предстоящих затрат (финансовых — по источникам поступления; материальных — по видам продукции; природных условий и ресурсов — по климатическим условиям, земельным, водным, растительным, топливно-энергетическим и минерально-сырьевым ресурсам; трудовых ресурсов — по профессионально-квалификационным группам; информационных — по видам; временных — по срокам). Из общего объема ресурсов выделяется та их часть, которая поступает из собственных источников.

8. Координация программных мероприятий. Обеспечивается согласование действий всех организаций, участвующих в осуществлении программы.

9. Оценка эффективности осуществления программы. Проводятся расчеты экономической эффективности программы.

10. Организация, формы и методы управления программой. Разрабатываемая организационно-функциональная структура управления формируется с учетом специфики программы и региона.

Разделы программы содержат необходимые обоснования и пояснения. Они формируются в целом на весь период реализации программы и по годам. Для долгосрочных программ первоначальная разбивка осуществляется по годам, последующая — по более продолжительным срокам.

Оформление каждой программы является стандартным: на титульном листе указываются соответствующая краевая, областная, городская администрация; дата выпуска; на листе согласования — утверждающая инстанция и организация, согласование с которыми необходимо.

Основными формами прямого участия государства в регулировании регионального развития станут осуществление государственных региональных программ, финансируемых за счет госбюджета, отдельных структурообразующих инвестиционных проектов, размещение заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд (в том числе для поддержки проблемных регионов) посредством контрактной системы.

Число федеральных региональных программ должно быть невелико; они разрабатываются и финансируются только для регионов с особо сложными (критическими) социально-экономическими и экологическими проблемами, например для зоны Севера.

Принципиальное значение имеет увязка процессов разработки и принятия программ с формированием и проведением бюджетной политики. Необходима инвентаризация всех уже начатых на территории России программ с пересмотром приоритетов, сроков, источников их ресурсного обеспечения. Наиболее крупномасштабные комплексные программы должны проходить рассмотрение и утверждаться в высших законодательных органах. В условиях рыночных отношений управление государственными региональными программами не должно ограничиваться существующими органами исполнительной власти — могут утверждаться на договорных началах специальные государственные, частные, смешанные независимые компании, консорциумы, агентства со специальными полномочиями и ответственностью [4].

В настоящее время сфера сервиса функционирует и развивается в отсутствие единого системного управления со стороны региональных

органов власти. Это приводит к негативным последствиям, связанным с нарушением воспроизводства товарных и денежных ресурсов в регионе.

Создание благоприятных условий экономической деятельности в регионе требует управления им, как единым хозяйственным комплексом, имеющим определенные границы и особенности, что предполагает необходимость управления сбалансированным развитием региона в целом и активным развитием его сервисного комплекса как его социально-экономической подсистемы. Обеспечение сбалансированного развития региона предусматривает создание новых центров экономического роста на основе использования возможностей и преимуществ региона, осуществление инфраструктурных инвестиций с учетом интересов хозяйствующих субъектов и приоритетов пространственного развития. Новой формой пространственной локализации экономики в современных условиях можно считать кластерные организационные технологии, с помощью которых происходит обмен информацией, устанавливаются единые критерии качества, правила подготовки персонала, условия конкуренции и т.д.

Формирование и развитие кластеров в сфере сервиса даст возможность осуществить переход от количественного к новому качественному развитию, позволит обеспечить конкурентоспособность в будущем, создать долгосрочную стратегию развития предприятий и территории. Главное, на что нацелены сервисные кластеры – это возможность в целом для региона и в частности для сферы сервиса развиваться устойчиво, не по инерции.

В условиях ограниченности ресурсов, нельзя не согласиться с мнением ведущих современных экономистов в том, что эффект синергизма как явление, при котором доходы от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности, возникает от скооперированной деятельности участников корпоративной структуры и выступает одним из основных источников прибыли. В региональном пространстве такой корпоративной структурой могут стать кластеры, исполняющие роль точек роста внутреннего рынка и являющиеся определяющим фактором повышения конкурентоспособности региональной экономики.

Таким образом, современные требования к системному региональному программированию требует ориентации на развитие региональных сервисных кластеров, под которыми понимаются пространственные комплексы отраслей, предприятий, инфраструктурных организаций, функционирующих в сфере услуг и локализованных на территории региона, интегрированных с целью приращения собственных конкурентных преимуществ для достижения положительной динамики основных ре-

зультирующих социально-экономических показателей развития и обеспечения комфортной среды обитания в регионе.

Оптимизация и развитие интеграционных форм хозяйствования в сфере услуг должны осуществляться при всестороннем учете следующих обстоятельств: возможностей, условий и способов консолидации активов; необходимости и целесообразности централизации управления (в том числе отдельных функций – организационных, экономических, маркетинговых, технологических, финансовых и др.); полезности преобразования (реорганизации, реструктуризации) отдельных подразделений (фирм, служб, производств) и связей между ними; развития партнерских отношений между участниками кластера; активизации инвестиционной деятельности и роста инновационного потенциала.

Литература:

1. <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/ekonomicheskoe-razvitie-regionov.html>
2. Ерохина Л.И., Назаров А.С. Процесс формирования региональных программ развития предприятий сервиса // Регионология. - № 1. – 2011 // <http://regionsar.ru/node/652?page=0,1> (дата обращения 05.04.2012)
3. Нехаев С.А. Формирование программ социально-экономического развития регионов России в условиях глобализации мировой экономики // <http://www.finansy.ru/publ/tax/003.htm>
4. <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/regionalnaya-programma.html>

Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА¹

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Аннотация: в статье рассмотрены актуальные проблемы управления региональными социально-экономическими системами в условиях инновационных процессов постиндустриального общества, а также основные тенденции интернационализации и глобализации мировых рынков. Также было проанализированы статистические данные посткризис-

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

ного периода относительно его влияния на внешнюю среду рынка капитала и интеграции хозяйственных образований как разновидности региональных социально-экономических систем.

Ключевые слова: инновации, система, регион, конкурентноспособность.

Постиндустриальное общество характеризуется развитой сферой услуг, она основана на знаниях, передовых технологиях инновациях различного рода, которые являются основой современного общества. Экономический акцент с производства товаров перенесен на оказание услуг, но это не означает, что производство товаров уменьшается. Данный факт говорит о том, что промышленность по показателям занятости и своей доли в национальном продукте уступает первое место сфере услуг. Сфера услуг становится значимой в экономике России: она создает многочисленные рабочие места, вносит существенный вклад во внутренний национальный продукт, что является стимулом к развитию новых технологий и увеличению числа высокотехнических процессов.

Постиндустриальное общество — это общество, в экономике которого в результате научно-технической революции и существенного роста доходов населения приоритет перешёл от преимущественного производства товаров к производству услуг. Производственным ресурсом становятся информация, инновации и знания. В основе прогрессивной технологии лежит знание, главным образом научное. Научные разработки становятся главной движущей силой экономики. В отличие от прошлого, когда пути науке прокладывал практический опыт, сегодня поток информации идет в противоположном направлении — от науки к производству. Основу конкурентоспособности любой страны составляет способность людей находить, производить, обрабатывать, преобразовывать, распространять и использовать знания в различных сферах человеческой деятельности. Наиболее ценными качествами являются уровень образования, профессионализм, обучаемость и креативность работника – человеческий капитал [1].

Соответственно структурным изменениям изменяются и критерии территориального размещения отраслей хозяйства. Для успешного функционирования промышленного предприятия необходимо наличие определенных материальных объектов, которые занимают место в пространстве и времени. Это - производственная площадка, развитая транспортная инфраструктура, обеспечивающая бесперебойные поставки сырья и материалов, отгрузку готовой продукции, источники этого самого сырья, топлива и энергии, рабочая сила и т.п. Территория, в пределах которой в данный момент времени располагаются все эти материальные объекты (или их наиболее удачное сочетание), должна быть наиболее оптимальной для размещения предприятия.

Для компаний сферы услуг ситуация иная. Главное - наличие людей: людей, готовых предоставлять данную услугу (т.е. работать в фирме), и людей, готовых ее потреблять. Но теперь при решении локационной задачи приходится говорить не столько о свойствах территории как таковой, сколько о свойствах человеческого общества, проживающего на ней. Т.е. оценка условий хозяйствования для современных предприятий (особенно из сферы услуг) во многом сводится к анализу общественных отношений по поводу бизнеса, что чаще всего сделать намного сложнее, чем рассчитать запасы месторождения или оценить качество и пропускную способность транспортного узла.

Сложность в выборе места для компании сферы услуг состоит в том, что она не всегда будет ориентироваться только на благоприятные деловые условия среды с точки зрения организации трудовой деятельности, налогового режима или арендной платы. Основопологающее условие размещения большинства компаний сферы услуг – это наличие клиентов, поскольку их «товар» нетранспортабелен. Фирма готова мириться с относительно более высокими налогами, заработной платой и арендной платой, сложной системой трудового законодательства и т.п., если ее услуги широко востребованы среди местного населения, и она получает стабильно высокий доход. Поэтому наличие платежеспособных клиентов или потребителей определенной услуги в месте ее производства может менять оценку неблагоприятных деловых условий среды на противоположную [2].

Экономическая система страны, как и любая система, нуждается в развитии, основной задачей которого является определение общего направления инновационных модернизационных процессов. При этом очень важен вклад отдельных регионов. От особенностей их функционирования, разработки и совершенствования правил, необходимых в процессе управления, а также реализация данных правил зависит жизнедеятельность не только самих регионов, но и страны в целом. В проблеме модернизации региональных систем с учетом возможностей активизации инновационных процессов актуальное значение приобретает организационный потенциал, включающий в себя приемы и методы, которые обеспечивают согласованность действий, необходимую для достижения конкретных целей, а также развития региона. Сюда можно отнести информационные технологии, организационные инновации, грамотный выбор пути развития, стиль управления, планирование и др. Организационный потенциал – это один из важнейших источников экономического роста, повышения благосостояния и уровня жизни населения.

Однако социально-экономический потенциал региона нельзя назвать уменьшенной копией экономического потенциала страны. К ос-

новным проблемам, специфичным именно для региональной экономики, следует отнести:

- пропорции между отраслями экономики в зависимости от уровней их развития (промышленностью, сельским хозяйством, транспортом, строительством, банковским сектором, торговлей и т.д.);
- соотношение производственной и непроизводственной сферы;
- уровень развития производства и трудовых ресурсов;
- состояние строительства и мощности строительных организаций и т.д.

Развитие отдельного региона зависит не только от природных условий

и взаимоотношений между предприятиями и отраслями, но и от степени его включения в межрегиональное разделение труда.

В настоящее время остро встал вопрос о модернизации в системах управления регионов с учётом необходимости генерации и внедрения инноваций. Все страны, и Россия также, столкнулась с серьезными проблемами кризисного характера, не позволяющими наращивать темпы экономического роста, а также повышать уровень жизни населения. В первую очередь это преобладающее развитие добывающих отраслей, так называемая сырьевая экономика; несовершенство законодательства и налогового регулирования предприятий, что особенно сказывается на малом бизнесе; ценовая незащищенность отечественных производителей от импорта и т.п.

Поэтому важно применять принципиально новые, модернизированные приемы и инструменты управления и развития экономической системы как отдельных регионов, так и государства в целом [3].

Одним из таких инструментов, дающих существенные выгоды за счет синергического эффекта, является интеграция. Экономическая интеграция — это присущий современному обществу объективный процесс постепенного сращивания хозяйственных механизмов двух или нескольких государств или регионов, находящихся, как правило, на одном уровне экономического развития, имеющих совместимые социально-экономические, политические системы и приоритеты. Этот процесс проявляется в создании региональных интеграционных объединений, содержащих определенный набор экономических и правовых инструментов и норм [4]. На региональном уровне экономическая интеграция может связать отсталые нерентабельные территориальные комплексы и хозяйствующие субъекты, удовлетворяющие рыночный спрос на товары и услуги, реализующие инновационные процессы, что приводит к уменьшению безработицы, инфляции и социальной напряженности. При такой интеграции могут возникнуть и другие эффекты: улучшение качества товаров и услуг, рост внебюджетных доходов, более полное удовле-

ние спроса потребителей, общий рост инновационной активности экономики. Все это приводит к повышению эффективности использования кадрового и материального потенциала интегрируемых территориальных комплексов и хозяйствующих субъектов. Интеграция также приводит к расширению воспроизводства за счет реинвестирования внебюджетных доходов в основные фонды, оплату расходов на повышение квалификации и переквалификацию кадров. Развитие межрегиональных экономических связей и процессов интеграции регионов происходит в условиях продолжающейся реформы по формированию экономических отношений между центром и субъектами Федерации. В развитии межрегионального сотрудничества и процесса интеграции весомый вклад вносят ассоциации экономического взаимодействия субъектов Федерации, которые начали создаваться с 1991 г. по инициативе региональных органов власти. На начальном этапе своей деятельности ассоциации решали в основном политические задачи. Однако в дальнейшем основные направления деятельности ассоциации сконцентрировались на экономических проблемах взаимодействия регионов.

Ассоциации экономического взаимодействия регионов решают задачи реализации крупномасштабных региональных инвестиционных программ и проектов. Таким образом, они являются важной и перспективной формой регулирования и координации межрегионального экономического сотрудничества. Однако эффективность их работы недостаточна, что обусловлено нечеткостью функций и правового статуса, ограниченными экономическими возможностями многих субъектов Федерации. Необходима разработка реальных механизмов регулирования интеграционных процессов в рамках ассоциаций, преодоление ориентации руководителей регионов на локальные интересы [5]. Региональную экономику как социально-экономическую систему следует рассматривать с позиций обеспечения условий наиболее эффективного функционирования всех экономических субъектов, расположенных как на территории региона, так и за его пределами [6]. Изучая теоретические аспекты интеграции территориальных социально-экономических систем, в первую очередь необходимо дать научную классификацию различных их видов. При рассмотрении объектов классификации можно выделить территориальные комплексы, различные хозяйствующие субъекты всех типов, уровней и форм собственности. Классификационным признаком может служить разноуровневость организационно-правовых структур. Действительно, если интегрировать хозяйствующие субъекты только определенной отраслевой направленности, то в данном случае имеет место горизонтальная интеграция. Развитие регионов с точки зрения интеграционного подхода должно рассматриваться как формирование открытых, сложных социально-экономических систем, находящихся в динамиче-

ском состоянии. В этом случае регион можно представить как сложноорганизованное образование, которое включено в более крупную, более глобальную систему. Экономические выгоды интеграции определяются, прежде всего, масштабностью формируемых хозяйственно-кооперативных комплексов, широтой их состава и тесными связями, т.к. обособленные небольшие территории в хозяйственном отношении малоэффективны, неустойчивы в развитии и не способны к самостоятельному прогрессированию [7].

В настоящее время сформировались основные тенденции интернационализации и глобализации мировых рынков. Во-первых, это создание единого мирового рынка товаров, капиталов, информации, услуг, а также рабочей силы ограничило национальный экономический суверенитет, сделало невозможной автаркию, т.е. независимое экономическое развитие даже крупных стран. Так, в работе показано, что регулятивное управление экономикой в ближайшем будущем во все большей степени будет смещаться на уровень регионов с уровня государств; при этом информатизация производства будет создавать все новые условия для кооперации регионов различных стран. Во-вторых, цикл производства конечного продукта, особенно в высоко-технологичных отраслях, реализующих инновации, основывается на кооперации фирм разных регионов. Особое значение при этом приобретает оценка их конкурентных преимуществ для той или иной стадии цикла и развитие регионального планирования, позволяющего эффективно использовать эти преимущества. Ряд авторов пишет о формировании новой ассоциативной экономики, основанной на непрерывных инновациях.

В-третьих, возрастает роль относительно небольших регионов с открытой экономикой. Их конкурентоспособность определяется не численностью населения, а размерами внешнего рынка, на котором реализуется их продукция, т.е. степенью интеграции в мировую экономику. В-четвертых, основными субъектами глобальной экономики становятся мезоэкономические структуры - транснациональные (ТНК) и межрегиональные компании [8].

Развитие национальных экономик большинства стран с рыночной экономикой подвержено влиянию кризисов, которое частично или полностью компенсируется мерами государственного, отраслевого и корпоративного регулирования. Однако в научной экономической литературе недостаточно освещены вопросы влияния кризиса на отдельные отрасли сферы сервиса, что прежде всего связано с относительной новизной развертывания столь масштабного кризиса, его продолжающимся характером, а также недостаточностью отраслевых статистических данных. До настоящего времени отсутствуют системные исследования, позволяющие ранжировать отрасли сферы сервиса по глубине влияния экономиче-

ского кризиса на динамику их развития, что позволило бы определить механизмы адаптации к воздействиям внешних негативных факторов, неподконтрольных менеджменту сервисных организаций. Недостаточно разработаны модели и методы анализа влияния экономического кризиса на отрасли сферы сервиса, недостаточно четко отработаны инструменты, позволяющие широко использовать системный анализ и методы моделирования экономических систем в условиях экономического кризиса особенно на стадии спада экономики. Тем не менее накопленная информация позволила некоторым ученым-экономистам сделать вывод о том, что сервисоориентированные экономики оказались наиболее уязвимыми при возникновении и нарастании финансовых нестабильностей.

Основой кризиса 2008 г. является завершение повышательной фазы длинного Кондратьевского цикла, начавшейся с изобретения компьютера, Интернета и новых средств связи в 70-х гг. XX века, и подготовкой к новому технологическому укладу. Поэтому не следует ожидать возврата к прежнему индустриальному рынку капитала [9]. Стратегия концентрации капитала и интеграции хозяйственных образований должна исходить из новых реальностей.

Кризис повлиял на внешнюю среду рынка капитала и интеграции хозяйственных образований как разновидности региональных социально-экономических систем по следующим основным направлениям [10].

1. Снижение цен на активы, облегчающее их покупку. Во Франции, Испании и Китае в 2009 г. имела место дефляция, в России – инфляция потребительских цен (около 12% в год) при низких ценах на основные активы.

2. Ужесточение кредитной политики банков, уменьшающее возможности слияний и поглощений. В США государство выделило для помощи банкам около 1 трлн. долл., снизило базовую ставку до 0,25%. Однако кредитование реальной экономики сократилось, банки использовали полученные средства для возмещения убытков от снижения стоимости активов и создания резервов на ожидаемый невозврат займов. При этом увеличились трудности с кредитованием малого бизнеса и долги крупных компаний.

В России наблюдается аналогичная тенденция, но цена кредита намного выше (к 2010 г. – в среднем 14-15%). Снижение ставки ЦБ (в 2009 г. с 13 до 9%) не оказывает существенного влияния на цену кредитов из-за слабости механизма рефинансирования. Цена кредита превышает среднюю рентабельность производства (10-11%), что делает инвестиции, в т.ч. в интеграцию хозяйственных образований, неэффективными.

3. Снижение средней рентабельности фирм, которая до кризиса в значительной степени обеспечивалась за счёт финансовых операций.

Так, в США рентабельность 500 крупнейших компаний, по данным Федеральной резервной системы, в 2004 г. составляла 22%, в 2005-2006 гг. – около 20%, что в сочетании с высоким левериджем (отношением заёмных средств к собственным) и ростом курса акций обеспечивало увеличение их активов на 3% в год, в т.ч. за счёт слияний и поглощений.

4. Резко сократилось число компаний с высшим рейтингом финансовой устойчивости (AAA), и выросла вероятность их дефолта по долговым обязательствам. По оценке Standard and Poor's, в 2001 г. таких фирм (в основном dotcom, связанным с завышенной оценкой активов в информационном секторе) было 109. «Скачок» в 2009 г., связанный со спекулятивной оценкой облигаций и производных ценных бумаг, оказался гораздо больше. Под угрозой во всём мире находится 43% фирм, и прогнозируется, что кредиторы смогут вернуть менее 10% стоимости купленных ими ценных бумаг. Лучше адаптировались к условиям кризиса публичные компании (widely held corporation), акции которых ликвидны, котируются на биржах и принадлежат большому числу акционеров (часто большему, чем весь персонал компании), при этом ни один из них не владеет пакетом, позволяющим принимать единоличные решения. Наёмных менеджеров контролируют, прежде всего, институциональные инвесторы (инвестиционные, пенсионные, страховые фонды). Модульная структура управления (блоки управления производством, развитием, маркетингом, финансами, персоналом, экспортом) облегчает интеграцию: объединение и разделение фирм не приводит к сбою в управлении.

5. Снижение уровня использования производственной мощности предприятий, что делает неэффективной концентрацию капитала и интеграцию ради расширения выпуска продукции.

В России после дефолта 1998 г., когда девальвация рубля в 5 раз резко сократила импорт, были расконсервированы простаивающие мощности, и промышленность стала быстро расти. В условиях современного кризиса девальвация рубля составила лишь 20-30%, а оборудование физически и морально настолько устарело, что не позволяет выпускать сколько-нибудь конкурентоспособную продукцию. Средняя зарплата в 2000-2009 гг. в долларовом измерении выросла со 120 до 650 долл. в месяц, цены на энергоресурсы – на 1/3. Это означает утрату прежних ценовых преимуществ. Рост производства ныне требует не консолидации действующих активов, а коренной реконструкции всей производственной базы. Дальнейшая девальвация рубля в нынешних условиях не даст выгоды, а лишь затруднит импорт оборудования и технологий, реструктуризацию долгов, повысит цену импортных комплектующих.

6. Кризис предъявил новые требования к диверсификации экспорта. По оценке Всемирного банка, Китай, Индия, Бразилия и примерно 10 других стран смогут преодолеть кризис раньше остального мира, благо-

даря высокой доле добавленной стоимости в цене экспорта. Эти страны увеличили экспорт бытовой и производственной техники. Экспорт Бразилии ранее состоял преимущественно из кофе и сахара, а в 2009 г. 13% в нём составляли автомобили и 3% - самолёты. В России имела место обратная тенденция. По оценке Института экономики переходного периода, доля 25 высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью (атомные реакторы, ядерное топливо, военная техника и т.д.) в экспорте в 1999-2006 гг. сократилась с 2 до 0,6%, а доля 5 видов сырья выросла в 1999-2008 гг. с 55 до 73%, 10 ключевых продуктов – с 62 до 77% (в Бразилии – 66%). Стратегия интеграции должна быть направлена на увеличение экспорта авиационной, ядерной и медицинской техники, высококачественного проката, сплавов (рынок гибридных автомобилей предъявляет особый спрос на редкие металлы – неодим, тербий, лантан, которые поставляет с большой выгодой Китай) и других глубоких переделов. Данные соображения необходимо учитывать при разработке экономической политики в условиях кризиса и в дальнейшем исследовании тенденции развития рынков капиталов в глобальной постиндустриальной экономике.

Институты, формирующие механизм совершенствования управления отраслями сферы услуг в условиях экономического кризиса, должны четко определять критерии, позволяющие констатировать нахождение экономики в фазе кризиса. Кроме того, применение адекватных инструментов и механизмов управления к объекту столь сложной структуры, как сфера сервиса, характеризующаяся многообразием и разнородностью видов предпринимательской активности, требуют выделения групп отраслей, характеризующихся сравнимыми по глубине воздействия реакциями на воздействия внешней среды.

Анализ статистических данных показал, что реакции отраслей сферы сервиса на воздействия кризисов 1998 - 2001 г.г. и 2008 - 2010 г.г. различны. В первый из перечисленных периодов наиболее уязвимыми оказались услуги по сделкам с недвижимостью, услуги гостиниц и аналогичных средств размещения, услуги правового характера, услуги учреждений культуры, жилищно-коммунальные услуги. Во втором периоде снижение объемов реализации услуг в наибольшей степени характерно для услуг гостиниц и аналогичных средств размещения, рекламных, аудиторских и бухгалтерского сопровождения предприятий, сделок с недвижимостью, торговли и общественного питания. Таким образом, неоднородность реакций отраслей сферы сервиса на воздействие экономических кризисов и, следовательно, правомерной является постановка вопроса о разработке мер дифференциации организационных форм развития предприятий сферы сервиса в условиях нестабильной экономики.

Интеграционные процессы как проявление общей тенденции к кон-

центрации услуг влекут за собой снижение конкурентности соответствующих рынков. Опыт приватизации показал, что ее влияние на формирование конкурентной среды эффективно в том случае, если она сочетается с процессами демонополизации. Одна из мер регулирующего воздействия государства на процесс развития конкуренции должна состоять в проведении проконкурентной государственной политики на предприятиях сферы услуг, где в государственной собственности находятся пакеты акций, позволяющие управлять созданными в результате приватизации акционерными обществами. При этом необходимо создание системы эффективного управления государственным пакетом акций.

В условиях жестко ограниченного спроса и кризиса сбыта многие предприятия сферы услуг [11], будут вынуждены осуществлять ряд незаконных с правовой точки зрения действий, направленных на обеспечение устойчивого развития, следующего характера:

- организация лоббирования собственных экономических интересов посредством получения от властных структур различных законодательно оформленных льгот и гарантий на получение дефицитных ресурсов;
- участие в процедуре лицензирования с целью недопущения и оттеснения конкурирующих субъектов с рынка;
- осуществление негласных «разделов рынков» между доминирующими предприятиями сферы услуг по территориальному принципу;
- реализация мер протекционизма для защиты собственных интересов и недопущения на рынок иностранных конкурентов

Список литературы:

1. Мордовченков Н.В. Повышение качества образовательных услуг как условие перехода к постиндустриальной экономике // Управление экономическими системами: электронный научный журнал // <http://www.uecs.ru/uecs40-402012/item/1231-2012-04-09-05-48-49> (дата обращения 3.09.2012)
2. Шарапова О.С. О ключевых различиях факторов и условий размещения предприятий материального и нематериального производства (на примере США) // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики: Электронный научный журнал // <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---etn12-01/359-a> (дата обращения 07.09.2012)
3. Витушкина А.С., Рогова Р.И. Модернизация в системах управления экономикой региона // Проблемы региональной экономики // http://www.regec.ru/archive/index.php?infoblock_id=99 (дата обращения 15.09.2012)
4. Соболева Ю.П. Стратегия развития интеграции в промышленности // Региональная экономика: теория и практика. — 2008. — № 1(58). С.19-20
5. Ростанец В., Топилин А. Социальные структуры региональной интеграции // Экономист. — № 2. — 2006. — С.53, 55–56.
6. Сибирская Е.В, Старцева О.А, Пьянова Н.В. Системное управление региональной экономикой // Регионология. — № 4. — 2007. — С. 73.
7. Курбанова З.З. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. - № 4 (36). – 2010.
8. Полиди А.А. Формирование экономических кластеров на территории Краснодарского края как средство повышения конкурентоспособности региона. // Вестник

Российского государственного торгово-экономического университета. Научный журнал. – 2008. - № 3 (24).

9. Бляхман Л.С. К новому кризису или новому экономическому порядку? // Проблемы современной экономики. – 2010. - № 1.

10. Хисаева А.И. Кризис как внешняя среда концентрации капитала // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов // <http://www.jurnal.org/articles/2010/ekon12.html> (дата обращения 03.03.2012)

11. Проблемы формирования конкурентной среды для предприятий сферы сервиса в условиях преодоления экономического кризиса.

Симчук И. Н.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

г. Санкт-Петербург,
Санкт-Петербургский университет МВД России

В рамках внедрения системы электронного документооборота государственного управления "Электронное правительство", которая является одной из составляющих интегрированной информационной системы "Управление общественными финансами - Электронный бюджет" Федеральным казначейством России была создана система учета начисления и фактов оплаты физическими и юридическими лицами государственных пошлин, денежных платежей, штрафов и сборов - система УНИФО, которая с 1 января 2013 г. была преобразована в государственную информационную муниципальную систему о государственных и муниципальных платежах¹.

Проблемы учета доходов бюджетов, требующие доработки либо создания нормативных правовых актов, были озвучены представителями учреждений, исполняющими бюджетные полномочия главного администратора (администратора) доходов бюджетов Российской Федерации руководителям управлений и отделов Минфина России и Федерального казначейства России в сентябре 2011 года на Всероссийском совещании Федерального казначейства, который проходил в г. Санкт-Петербурге на базе УФК по Ленинградской области [3]. При формировании ГИС ГМП Федеральному казначейству необходимо было учесть те сложности, с

¹ Далее – «ГИС ГМП».

которыми сталкиваются плательщики - физические лица при уплате платежей в бюджет:

- 1) необходимость предоставления сотрудникам, исполняющим функции администратора доходов бюджетов либо органу, оказывающему государственную (муниципальную) услугу, документа, подтверждающего уплату платежа;
- 2) возможные ошибки при заполнении плательщиком либо сотрудниками кредитных учреждений платежных документов (чеки-ордера, платежные поручения) для уплаты платежей в бюджет;
- 3) невозможность получения плательщиком информации обо всех неоплаченных начислениях (штрафы за административные правонарушения, государственные пошлины, сборы и т.д.);
- 4) низкий уровень компьютерной грамотности и возможностей использования портала населением.

Так за 2012 год было зарегистрировано единственное обращение на портал www.gosuslugi.ru по направлению лицензионно-разрешительной работы в части охранной деятельности в г. Санкт-Петербурге.

Отсутствие элементарных знаний по услугам, за которыми обращаются граждане, занятые в охранной деятельности, привело к подаче в финансовый орган ГУ МВД России по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области более 600 заявлений на возврат ошибочно (излишне) уплаченных платежей на сумму 0,8 млн. руб.



Порядок учета начислений и платежей в ГИС ГМП



В рамках реализации Федерального закона от 27 июля 2010 г. N 210-ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг" с 1 января 2013 г. Федеральным казначейством осуществляется внедрение ГИС ГМП, в основе которой заложен электронный сервис, обеспечивающий передачу сведений, содержащих информацию о платежном документе и подтверждающих уплату физическим или юридическим лицом штрафов, сборов, пошлин, платежей за оказание государственных и муниципальных услуг.

Предусматривалось, что плательщик – физическое лицо может сформировать платежный документ с автоматически заполненными полями и универсальным идентификационным номером и с ним пойти в кредитное учреждение либо использовать для оплаты банковские платежные инструменты: информационно-платежные терминалы, систему дистанционного банковского обслуживания, банковскую карту.

После того как банк передаст информацию об уплате платежа в ГИС ГМП, плательщик заходит на портал www.gosuslugi.ru и запрашивает информацию из ГИС ГМП и получает подтверждение факта уплаты денежных средств.

Однако в настоящий момент возникли проблемы для перехода органов государственной власти Российской Федерации к предоставлению государственных услуг в электронном виде.

Одна из них - непредоставление кредитными организациями извещения с информацией из платежных документов физических лиц к свод-

ному платежному поручению, вследствие чего в ГИС ГМП отражается только небольшая часть платежей, зачисленных единый счет бюджета 40101. По состоянию на 1 января 2013 г. Соглашение об участии в ГИС ГМП в г. Санкт-Петербурге подписано только с двумя кредитными учреждениями. При этом отсутствует как нормативные правовые акты, так и механизм воздействия на кредитные учреждения, банковских платежных агентов (субагентов), платежных агентов (субагентов), которые оказывают услуги по приему денежных средств населения без открытия счетов на перечисление в доход бюджетной системы Российской Федерации без Соглашения с Федеральным казначейством России.

Федеральным законом N 210-ФЗ определено, что с 1 января 2013 г. органы, предоставляющие государственные услуги, не вправе требовать от заявителей документы, подтверждающие факт внесения платы за услугу. Для подтверждения этого факта они должны использовать сведения, содержащиеся в ГИС ГМП. Информация должна поставляться в систему организациями, принимающими соответствующие платежи, включая кредитные учреждения и платежных агентов. Сервис частично реализован на портале www.gosuslugi.ru. Если зайти на сайт, указать номер транспортного средства, направляется запрос и высвечивается сообщение по всем штрафам, которые предоставлены ГИБДД и выгружены в эту систему.

Вторая проблема состоит в том, что в данной части Закон не работает, так как своевременно министерствами и ведомствами не были приняты решения о подготовке к подключению к ГИС ГМП, поэтому на портале госуслуги в частности по направлению МВД России можно получить информацию о наложенных штрафах за административные правонарушения и невозможно – информацию об уплате. Вследствие чего закономерен процесс появления заявительского материала от плательщиков на принудительное взыскание органами ФССП России.

Третья проблема возникла при заполнении Реестра платежей, как основа справочной системы ГИС ГМП, с указанием главных администраторов (администраторов) доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, основания платежей, нормативных правовых актов, устанавливающих платежи, регламентирующего порядка их взимания и размеров платежей, административных регламентов (при наличии), а также объемов платежей за 2012 год. При сроке предоставления Реестра платежей в Минфин России – октябрь 2012 большинство министерств и ведомств его не заполнили и не направили и по настоящее время.

Выходом из создавшегося положения - неисполнения либо несвоевременного исполнения законодательных актов, административных ведомственных регламентов по оказанию государственных (муниципаль-

ных) услуг может быть только применение административного наказания к должностным лицам, допустившим правонарушение.

Решение вышеуказанных проблем будет способствовать пополнению бюджета Российской Федерации, улучшению финансового состояния государства, позволит организовать учета доходов на более современном уровне и контролировать погашение задолженности в режиме on-line.

Литература

1. Федеральный закон от 27.07.2010 N 210-ФЗ "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг" // "Российская газета", N 168, 30.07.2010, N 172, 30.07.2012.
2. Приказ Казначейства России от 30.11.2012 N 19н «Об утверждении Порядка ведения Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах» // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», N 1, 07.01.2013.
3. Материалы Всероссийского совещания Федерального казначейства России «Вопросы учета Федеральным казначейством поступлений в бюджетную систему Российской Федерации и их распределения между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации» // УФК по Ленинградской области, г. Санкт-Петербург, 20-23.09.2011, 30 с.

Степанова О.А. , Яковлева Т.А.

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЛЯ 2013 ГОДА

г. Санкт-Петербург, СПбГПУ

Аннотация

Для успешного ведения бизнеса важно иметь глубокие знания в области налогов и налогообложения, которые существуют на территории Российской Федерации. Знание налоговых функций, принципов и механизмов системы налогообложения – это именно те знания, которые нужны для бухгалтеров и предпринимателей, чтобы оптимизировать работу и минимизировать уплату налогов на основе законодательства России.

Деятельность любой организации направлена на получение ею стабильного дохода. Одним из способов решения основных стратегических задач бизнеса является оптимизация налогового обложения в строгом соответствии с нормами законов.

Ключевые слова: налогообложение, патентная система налогообложения, налоговая ставка, НДФЛ, НДС, налог на прибыль, налоговый учет.

Введение

Для любой организации, даже небольшого предприятия, необходимы всесторонние знания существующего законодательства, действующего на территории Российской Федерации: гражданского права, налогового законодательства и т.д. Отсутствие соответствующих знаний используется противоположной стороной в своих интересах.

В настоящее время знания о налогах и о действующей системе налогообложения просто необходимы. Особенно важно, чтобы подрастающее поколение хорошо ориентировалось в налоговом законодательстве, для обеспечения себе в будущем достойной жизни. Именно поэтому целью данной статьи является рассмотрение последних изменений, касающихся налогообложения.

Можно выделить основные задачи, решаемые в данной статье:

- изучить изменения налогового законодательства в РФ с 2013 года;
- проследить динамику изменений ставок по основным налогам;
- рассмотреть величину поступлений налоговых выплат в бюджет страны.

Изменения налогового законодательства в 2013 году

Налогообложение - это определенная совокупность экономических (финансовых) и организационно-правовых отношений, выражающая принудительно-властное, безвозвратное и безвозмездное изъятие части доходов юридических и физических лиц в пользу государства и местных органов власти.

Выделяют три основных метода расчета налогов (налогообложения):

- исчисление фиксированной процентной надбавки к цене реализации (налог с продаж);
- исчисление налога в твердых абсолютных суммах с единицы объекта (акцизы);
- исчисление налога путем умножения процентной ставки на налогооблагаемую базу (налог на прибыль организаций).

В последнее время мероприятия по налоговому стимулированию направляются на:

- поддержание инвестиций и развитие человеческого капитала;
- развитие новых финансовых операций механизма налогообложения;

- развитие новых узкоспециализированных налоговых режимов для индивидуальных предпринимателей и малого бизнеса;

- развитие в налоговых отношениях процедур взаимосогласия.

Традиционно в конце уходящего года законодатели вносят коррективы в Налоговый кодекс РФ. В статье рассмотрены основные изменения налогового законодательства в РФ, произошедшие к началу 2013 года и актуальные на настоящее время.

Все важные изменения, вступившие в силу с 1 января 2013 года, представлены в виде таблицы.

Таблица 1. Изменения в налоговом законодательстве с 01.01.2013 г.

Изменения законодательства	До 1 января 2013 г.	С 1 января 2013 г.
Часть 1. Налогового кодекса РФ Сдача бухгалтерской отчетности в налоговую инспекцию производить раз в год (подп. 5 п. 1 ст. 23 Налогового кодекса РФ)	Представлять в инспекцию бухгалтерскую отчетность нужно было ежеквартально	Бухгалтерская отчетность должна представляться только по итогам года — не позднее трех месяцев после окончания отчетного года
Налог на прибыль организации (гл. 25 Налогового кодекса РФ) Восстанавливать амортизационную премию придется реже (п. 9 ст. 258 Налогового кодекса РФ)	Амортизационную премию требовалось восстанавливать, если компания продавала потом основное средство ранее, чем по истечении пяти лет с момента ввода в эксплуатацию	Продав имущество, восстанавливать амортизационную премию по нему не нужно. Есть только одно исключение — для сделок между взаимозависимыми компаниями.
Начислять амортизацию по недвижимости нужно по-новому (п. 11 ст. 258, п. 4 ст. 259 Налогового кодекса РФ)	Недвижимость нужно было включать в состав амортизационной группы лишь после того, как компания подаст документы на государственную регистрацию	Начислять амортизацию по недвижимости можно, не дожидаясь передачи документов на государственную регистрацию.
Оснований списывать безнадежную дебиторскую задол-	Задолженность контрагента можно	В кодексе теперь четко прописано,

женность в расходы стало больше (п. 2 ст. 266 Налогового кодекса РФ)	учесть при расчете налога на прибыль, только если она подпадает под определение безнадежной. И раньше для этого на практике применяли, как правило, два основания: прошел срок исковой давности или должник ликвидирован	что к безнадежным можно отнести и такую задолженность, по которой есть постановление судебного пристава об окончании исполнительного производства.
Для процентов по займам и кредитам оставили прежние нормы (ст. 269 Налогового кодекса РФ)	В кодексе было прописано, что с 2013 года начнут работать старые лимиты трехлетней давности. То есть 1,1 ставки рефинансирования для кредитов в рублях и 15 процентов — по валютным долгам	Действие нормативов, применявшихся в 2012 году, продлено еще на год. То есть для рублевых кредитов это 1,8 ставки, а для валютных — 0,8 ставки рефинансирования.
Патентная система налогообложения (гл. 26.5 Налогового кодекса РФ) Патентная система стала отдельным спецрежимом	Правила применения УСН на основе патента регулировала статья 346.25.1 Налогового кодекса РФ	Правила применения УСН на основе патента регулирует отдельная глава 26.5 Налогового кодекса РФ
Втрое возросло число работников, которых можно будет нанимать «на патенте»	Чтобы получить патент, среднесписочная численность работников за налоговый период (то есть за время действия патента, максимум за год) не должно была превышать	Чтобы получить патент, средняя численность работников за налоговый период (от одного до двенадцати месяцев включительно в пределах календарного года)

	в среднем пяти человек	не должна превышать в среднем 15 человек
Патентщикам можно не применять ККТ (п. 2.1 ст. 2 Федерального закона от 22 мая 2003 г. № 54-ФЗ)	Предприниматели на патенте обязаны были применять кассовую технику на общих основаниях	Предприниматели на патенте вправе не применять кассовую технику
Налог на имущество (гл. 30 Налогового кодекса РФ) Изменился объект налогообложения (п. 4 ст. 374 Налогового кодекса РФ)	Движимые основные средства облагались налогом на имущество на общих основаниях	Любую движимость, которая включена в состав основных средств 1 января 2013 года или позже, налогом на имущество облагать не нужно
Трудовое законодательство Увеличен размер МРОТ (ст. 1 Федерального закона от 19 июня 2000 г. № 82-ФЗ)	Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) составлял 4611 руб. в месяц	Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) составляет 5205 руб. в месяц
Страховые взносы Вырос лимит, в пределах которого нужно начислять страховые взносы (постановление Правительства РФ от 10 декабря 2012 г. № 1276)	Начислять взносы по общей ставке нужно было только на выплаты в пределах 512 000 руб. в год на одного человека	Начислять взносы по общим ставкам нужно на выплаты в пределах 568 000 руб. в год на одного человека. Совокупная ставка страховых взносов составляет те же 30 процентов, что и в прошлом году. При этом по-прежнему со всех сумм сверх 568 000 руб. надо перечислять еще 10 процентов в ПФР.
Появились дополнительные	За сотрудников,	За сотрудников,

ставки страховых взносов в ПФР (ст. 58.3 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ)	досрочно выходящих на пенсию, компании платили взносы только по общим ставкам. Каких-либо дополнительных тарифов предусмотрено не было	досрочно выходящих на пенсию, теперь нужно платить дополнительные взносы в ПФР. Их размер составляет 2 или 4 процента. Причем эти взносы нужно продолжать платить, даже когда доход сотрудника превысит предельную величину в 568 000 руб.
Увеличены платежи в ПФР для предпринимателей (ч. 1.1 ст. 14 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ)	Фиксированный размер годового страхового взноса в ПФР определялся как произведение одного минимального размера оплаты труда на 12 и на тариф страхового взноса	Фиксированный размер годового страхового взноса в ПФР определяется как произведение двукратного минимального размера оплаты труда на 12 и на тариф страхового взноса.

Одно из самых важных нововведений налогового законодательства с 2013 года – патентная система налогообложения, которая была предложена для поддержки индивидуального предпринимательства в целях развития малого бизнеса с 2013 года вводится. Индивидуальный предприниматель имеет право приобретать патент на определенные виды деятельности (их перечень приведен в статье 346.43 НК РФ), если деятельность осуществляется не по договору о совместной деятельности (договору простого товарищества) либо договору доверительного управления имуществом. Патентной системой налогообложения могут воспользоваться индивидуальные предприниматели, у которых оформлено не более пятнадцати наемных работников и доходы от реализации по патентным видам деятельности не превышают 60 миллионов рублей в год, и регулярно уплачивающие патентный налог.

Стоимость патента исчисляется по ставке 6% от возможного дохода индивидуального предпринимателя на протяжении одного года. Субъ-

ектом Российской Федерации определяется потенциально возможный годовой доход. Минимальная сумма его составляет сто тысяч рублей, а максимальная один миллион рублей.

Предприниматель, получивший патент освобождает от уплаты налога на имущество и НДФЛ в отношении имущества и доходов, используемых в осуществлении деятельности, для которой был приобретен патент. Приобретение патента возможно на период от одного месяца до года. Патент действует только на территории его приобретения. Для того чтобы приобрести патент индивидуальный предпринимателю необходимо обратиться в налоговый орган с письменным заявлением. Патентный налог выплачивается частями на протяжении периода его действия. Самый большой плюс патента состоит в том, что индивидуальному предпринимателю не нужно представлять декларацию в налоговый орган.

После изучения изменений законодательства в области налогов в статье рассматривается динамика ставок по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость, так как их поступления в бюджет наиболее значимы. Величину поступлений по видам налогов в бюджет РФ за 2011 – 2012 гг. можно проследить на рисунке 1.

Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2011-2012 гг.

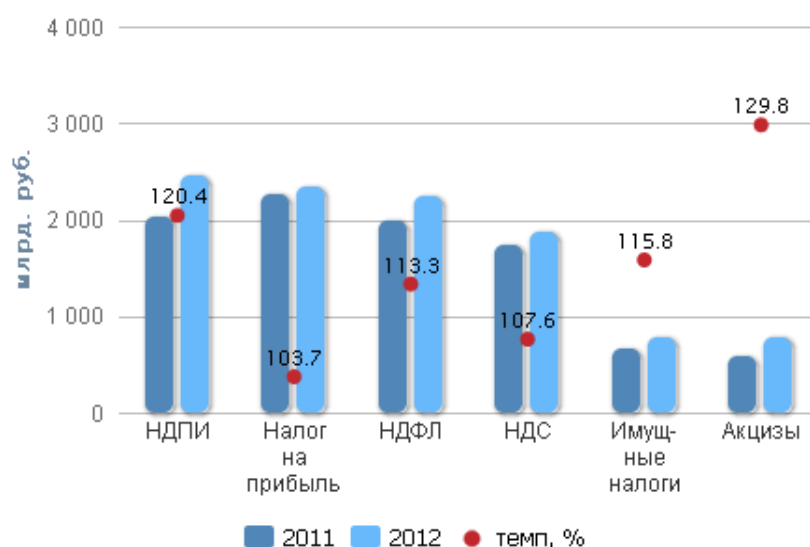


Рис. 1. Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2011 – 2012 гг.

Таблица 2. Динамика изменения ставки налога на прибыль

Год	Размер ставки

2003 - 2006	24%
2006 - 2009	24%
2009	20%

Таблица 3. Изменение поступлений по уровням бюджетов

Год Поступления в бюджет	2003-2006	2006-2009	2009
федеральный бюджет	5%	6,50%	2%
в бюджеты субъектов Российской Федерации	17%	17,50%	18%
местные бюджеты	2%		

Таблица 4. Динамика изменения НДС

Год	Размер ставки	Размер ставки для некоторых продовольственных товаров
1992	28%	15%
1993-2003	20%	10%
2004- н/в	18%	10%

Заключение

В налоговой отрасли планируется организация работ, направленная на сближение налогового и бухгалтерского учета. В том числе предусматривается отказ от установленных особых правил определения показателей, которые используются при расчете налоговой базы, отличающихся от основных правил бухгалтерского учета.

Для ведения бухгалтерского и налогового учета организации в соответствии с законодательством необходимо отслеживать последние изменения Налогового кодекса РФ и принимать их к сведению. За несоблюдение законодательства налоговые органы налагают огромные штрафы, что, естественно, скажется на деятельности организации не лучшим образом.

Список литературы

1. Налоговый кодекс РФ (Часть 1) от 31.07.1998 №146-ФЗ
2. Налоговый кодекс РФ (Часть 2) от 05.08.2000 №117-ФЗ

3. ФЗ «о бухгалтерском учете» от 21.11.1996 №129-ФЗ«Главбух» - журнал по налогообложению и бухгалтерскому учету – www.glavbukh.ru

Фёдоров Ю.В.

КРЕАТИВНЫЕ СХЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНИНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Самара, Самарский государственный университет путей сообщения

Задача распределения как средств городского бюджета по Департаментам, Управлениям и далее по работам (функциям) этих учреждений, так и средств любой организационной системы (и, прежде всего, холдингов), всегда привлекала внимание исследователей. Причем теория и практика решения этих задач существенно различаются.

Между тем масштаб рассматриваемой проблемы (будь то бюджет города, распределение средств между(внутри) подразделениями холдинга или решение какой – либо системной задачи предприятия) существенно влияет на принятие решения по практическому применению предлагаемой процедуры распределения.

Так, если рассматривать распределение денежных средств финансового института через призму повышения его надежности то, используя иерархическое представление проблемы надежности, метод анализа иерархий, теорию многокритериальной оптимизации и существующие информационные технологии, можно получить [1] *распределение* (оптимальное) средств на повышение коэффициентов (устойчивости, мгновенной ликвидности, капитализации прибыли и др.), однозначно приводящее к повышению уровня надежности, и , что самое главное, весьма наглядно показывающее свою эффективность и практическую ценность. При этом задача математического моделирования, результат решения которой и даёт такое распределение, включает в себя целевую функцию, имеющую смысл надежности банка в широком смысле (функции эффективности распределения средств – в узком смысле); основное ограничение как сумму всех искомых переменных (средств), равную выделяемой на повышение надежности банка величине средств – в абсолютных единицах (или равную единице – в относительных единицах) ; совокупность ограничений – диапазонов изменения искомых переменных.

Если же рассматривать задачу распределения средств, например, городского бюджета, то предлагаемая трехуровневая модель распределения [2] имеет больше теоретическое значение, чем практическое. Вместе с тем, в Западной Европе необходимость выработки новых схем распределения закреплена в Хартии местного самоуправления. У нас тоже всё чаще признаётся, что муниципальные образования должны иметь право

не только на обладание достаточными финансовыми средствами, но и на использование новых, научно обоснованных, прозрачных процедур распределения расходов.

Первый уровень модели предполагает распределение средств между Департаментами. Это стало возможным в результате решения двухкритериальной оптимизационной задачи, где в качестве одного критерия использована функция повышения качества жизни горожан, а в качестве второго критерия – функция человеческого капитала соответствующего Департамента. И одна, и другая целевые функции построены с помощью метода парных сравнений, на основе иерархического представления проблемы качества жизни горожан и человеческого капитала, и делается попытка найти максимум этих функций при основном ограничении в виде суммы расходов, равных бюджету города. Остальные ограничения, как диапазоны возможного изменения искомых расходов, основаны на существующих в настоящее время нормативах. Решение построенной таким образом задачи векторного линейного программирования осуществляется далее с использованием принципа гарантированного результата.

Этап формализации модели первого уровня для какого-либо холдинга с последующим решением соответствующей задачи ничем не отличается от описанного выше.

Второй уровень модели описывает распределение средств внутри каждого Департамента (Управления) по функциям (работам), для реализации которых они предназначены. В силу ограниченности средств здесь использован принцип утилитаризма, когда одни функции финансируются по максимуму, другие – по минимуму. Эти критерии, наряду с требованием максимизации человеческого капитала соответствующего Департамента, позволяют построить многокритериальную задачу оптимизации (принципы формирования ограничений – те же, что описаны ранее), решение которой осуществляется в соответствии с принципом гарантированного результата.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федоров Ю.В. Повышение надежности муниципального банка как результат оптимального распределения ресурсов //Финансы и кредит, 2005, №8(176). С.19-24.
2. Федоров Ю.В. Распределение средств города как задача многокритериальной оптимизации //Экономический анализ. Теория и практика, 2010, №12(177). С.58-62.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ДРЕВНЕЙ ГРЕЦИИ И РИМСКОЙ ИМПЕРИИ

Владикавказ, Северо-Кавказский горно-металлургический институт

Греческая демократия VII и IV в. до н. э. учредила налоговую систему, позволявшую учитывать разницу в материальном положении граждан и выделять бедному слою населения средства на обучение искусствам и ремеслам за счет государства. Всем свободным гражданам предоставлялось право участвовать в народном управлении, а также контролировать работу городской администрации¹. В соответствии с нашей интерпретацией «налоговой системы» налоговая система Древней Греции состояла из следующих элементов:

- совет (управление финансами);
- народное собрание (решало вводить или отменять налоги);
- специальные комиссии (создавались для взыскания недоимок);
- сборщики налогов (откупщики);
- налогоплательщики;
- налоги (эйсфора, симморий, проэйсфора, литургии и т.д.).

Налоговая система Древней Греции характерна отсутствием прямого налогообложения и широким распространением косвенного (специальный сбор на вывоз вина; налоги на хлеб, муку, овощи, соленую рыбу и т.д.; налоги на пахотных волов, рубку леса, овец и свиней, шерстяную одежду из милетской шерсти, крашение пурпуром, сады и пчел)². Прямые налоги для всех категорий граждан были введены в трудные для Греции времена в IV – III вв. до н. э.

Налогообложение в Древнем Риме (III в. до н. э.) осуществлялось по принципу Древней Греции. Свободные граждане налогов не платили, во времена ведения войн ставки налогов повышались, после победоносных войн ставки снижались, либо налог отменялся вовсе. Налоги в Древнем Риме вносились деньгами³.

Согласно нашей трактовке «налоговой системы» в налоговой системе Древнего Рима можно выделить следующие элементы:

- финансовые учреждения (контроль за налогообложением);
- чиновники-цензоры (определение суммы налога);
- откупщики и общины (взимание налогов);

¹ <http://www.grekomania.ru/articles/greek-history/11-ancient-greece>

² История Древней Греции / В.С. Сергеев; Под общ. ред. проф. Э.Д. Фролова. Изд. испр. и доп. СПб.: Изд-во «Полигон», 2002, с. 577.

³ http://abc.vvsu.ru/Books/Teor_nal/page0002.asp

- налогоплательщики;
- налоги.

Для определения налоговой базы граждане Рима делали цензорам заявление о своем имущественном состоянии и семейном положении, что свидетельствует о закладке основ декларации о доходах. Кризис III в. н. э., потрясший основы рабовладельческого строя Древнего Рима привел к тому, что была изменена система налогообложения. Налоги стали взиматься не деньгами, а в натуральной форме. Для этого в 289 – 290 гг. была проведена всеобщая перепись населения. Величина налогов рассчитывалась на пять лет, а затем пересматривалась. Податная система устанавливала единые размеры налогов. Вводилась поголовная подать для всех жителей империи. Горожане платили подушный налог. Раскладка налогов происходила на основе строго составленных описей – кадастров. За поступление налогов с рабов и колонов отвечали землевладельцы, а с горожан – члены городских курий. Реформа способствовала прикреплению трудящегося населения империи к месту жительства¹. Рассмотренную реформу Диоклетиана продолжил император Константин. Ему удалось ввести монометаллизм, и привязать уплату налогов к золоту. Но цена для людей от этого монетарного достижения была очень высокой. Императоры четвертого века страстно старались спасти империю, но остановить развал было невозможно. Историки называют много причин падения Рима: депопуляция, болезни, войны, высокие налоги, истощение земли и даже греховодность. Ч. Адамс же считает, что к этому списку надо добавить еще один важнейший фактор – уклонение от уплаты налогов².

Таким образом, налоги в период своего зарождения носили бессистемный характер, часто взимались в натуральной форме, методики взимания налогов не было, свирепствовали откупщики, налоговая система, как таковая, отсутствовала. Основной налоговой ставкой являлась 1/10. Налоги вводились по мере необходимости – войны, возведение ирригационных сооружений, храмов, флота и т.д. Достижением Древнего мира явилось то, что уже в Римской империи налоги выполняли не только фискальную функцию, но имели значение дополнительного стимулятора развития хозяйства. Поскольку налоги вносились деньгами, население было вынуждено производить излишки продукции, чтобы продавать их. Это способствовало расширению товарно-денежных отношений, усилению процесса разделения труда, урбанизации и углублению процесса феодализации экономики древних государств.

¹ Всемирная история экономической мысли, Т 1., с. 152.

² Charles Adams. For Good and Evil: The Impact of Taxes on the Course of Civilization. Madison Books. 1992. с 35.

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ

Краснодар, Южный институт менеджмента

Понятие «финансовая система» в отечественной и зарубежной литературе понимается по-разному. В современной отечественной литературе традиционно под понятием финансовой системы понимается совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей, звеньев, элементов, непосредственно участвующих в финансовой деятельности и способствующих ее осуществлению, состоящей из финансовых институтов и финансовых инструментов, создающих необходимые условия протекания финансовых процессов.

Однако, наряду с этим, в современных работах отечественных ученых, понятия «финансовая система» и «финансовый рынок» могут трактоваться как синонимы. При этом, под финансовой системой понимается совокупность экономических отношений и институтов, связанных с перемещением денежного капитала. С этой точки зрения, финансовая система включает в себя банки и иные финансово-кредитные учреждения (пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные фонды, финансовые компании, компании по ценным бумагам, фондовые биржи и т.д.). И именно в этом значении используются термины *financial system* (англ.) и *systeme financier* (фран.) в зарубежной литературе [1].

Финансовый рынок, как явление, необходимо рассматривать ввиду его важности в успешном развитии экономики, для которого постоянно требуется мобилизация временно свободных денежных средств и их распределение и перераспределение между различными секторами экономики. В эффективно функционирующей экономике этот процесс осуществляется на финансовых рынках.

Финансовый рынок представляет собой рынок финансовых ресурсов. В отличие от обычного товарного рынка, объектом купли-продажи здесь выступают денежные средства и другие финансовые инструменты, то есть финансовые ресурсы. Финансовый рынок аккумулирует (привлекает) временно свободные денежные средства одних субъектов экономики и предоставляет их на платной основе другим субъектам, нуждающимся в финансовых ресурсах (организациям, домашним хозяйствам, органам публичной власти). Владелец денежных средств инвестирует их в инструменты финансового рынка или передает за определенную плату во временное пользование для хранения, управления, сбережения или страхования организациям финансового рынка, которые в свою очередь

предоставляют эти средства за более высокую плату другим юридическим и физическим лицам. Плата за финансовые ресурсы выступает их ценой в форме процентов, дивидендов, купонного дохода и прочего. Разница между ценой размещения и ценой привлечения финансовых ресурсов составляет доход (в том числе и прибыль) организаций финансового рынка (финансовых организаций) [2].

Субъектами финансового рынка выступают прежде всего его профессиональные участники и их контрагенты (клиенты, вкладчики, заемщики, инвесторы, страхователи, застрахованные лица и другие). Профессиональные участники финансового рынка — это финансовые организации, осуществляющие деятельность по аккумуляции и размещению финансовых ресурсов на финансовом рынке преимущественно в качестве посредников. К субъектами финансового рынка можно отнести также органы государственной власти и управления, осуществляющие правовое обеспечение, надзор и контроль деятельности его профессиональных участников.

Развитая экономика не может существовать без эффективного финансового рынка. В экономической литературе выделяют развитые финансовые рынки и формирующиеся. Развитые финансовые рынки характеризуются высокой стабильностью, качественным и полноценным правовым обеспечением деятельности субъектов на финансовом рынке, развитой и отлаженной системой информационного обеспечения субъектов финансового рынка, высокой ликвидностью и надежностью большинства инструментов финансового рынка, развитостью системы и высокой надежностью финансовых посредников, масштабностью финансовых сделок и операций, совершаемых на рынке, а также развитой инфраструктурой, включающей в себя страхование защиты прав инвесторов, систему гарантирования и систему рейтинговых агентств (таких как [Standard & Poor's](#), Fitch Ratings, Moody's Investors Service, Morningstar и другие), что способствует общему снижению финансового риска, обеспечивает прозрачность субъектов рынка и стимулирует развитие конкуренции.

Развивающиеся финансовые рынки менее стабильны, обладают недостаточно развитой инфраструктурой, многосторонней законодательной базой, регулирующей операции на рынке, характеризуются более высокими рисками в сравнении с традиционными на развитых рынках. Кроме того, развивающимся рынкам присущи более высокие финансовые, политические и иные нерыночные риски, отсутствие четкой отлаженной системы страхования, низкая эффективность рынка (большие сроки прохождения финансовых ресурсов от первичного до конечного размещения, большая разница между ценами покупки и продажи, продажи и покупки финансовых ресурсов), жесткость мер государственного

надзора и регулирования, трудности доступа на финансовые рынки нерезидентов данной страны, зависимость от развитых финансовых рынков [3].

Россия относится к группе так называемых формирующихся рынков, экономика которых характеризуется, как правило, заметно меньшими масштабами финансовых институтов, чем в развитых странах, и их меньшей эффективностью. По данным Федеральной службы государственной статистики в финансовом секторе России в 2012 г. произведено 4,1% ВВП, в странах с развитыми рынками (и с высоким душевым ВВП) в финансовом секторе производится до 8,5–9% ВВП (США, Великобритания). Данный факт косвенно свидетельствует о том, что масштабы финансового сектора России заметно меньше, чем в развитых странах. Среди наиболее представительных развитых и развивающихся рынков, только по одному показателю - соотношению капитализации акций и ВВП Россия достигла среднемирового уровня, что, однако, связано в значительной степени с конъюнктурными факторами — ростом цен на энергоносители и сырьевые товары в последние годы. Но в рассмотрении остальных сегментов, по всем позициям, идет сильное отставание. Не смотря на то, что модель российского рынка все же является динамично развивающейся, ее среднесрочная перспектива складывается проблемной и подверженной высоким уровням рисков финансового кризиса.

Слабые стороны отечественного финансового рынка, ограничивающие его конкурентоспособность, заключаются в следующем: по-прежнему незначительны объемы финансового рынка, ненасыщенность денежными ресурсами, в сравнении с развитыми экономиками, незначительный объем финансовых активов и, соответственно, сбережений населения в сопоставлении с размерами экономики, не позволяющие удерживать рынок и, соответственно, финансовую стабильность при спекулятивных атаках и иных кризисных ситуациях; узость внутреннего спроса, чрезмерная доля спекулятивных инвесторов, прежде всего иностранных, большая часть акций, находящихся в свободном обращении, принадлежит иностранным инвесторам, соответственно, на них приходится большая часть оборота по российским акциям, сопоставимость торговой активности по российским акциям на Западе в сравнении с внутрироссийским оборотом формируют сильную зависимость отечественного финансового рынка от операций иностранных инвесторов; высокая фрагментарность российского финансового рынка, отсутствие центрального депозитария, центральной расчетно-клиринговой организации, насыщенность рынка информационными и технологическими барьерами; риски российской экономики оцениваются как высокие со стороны иностранных и отечественных инвесторов; высокая волатильность российского рынка, не смотря на постепенное ее снижение, ее уровень оста-

ется высоким; российская экономика очень зависима от сырьевого экспорта, экспортные цены на сырье слабо прогнозируемые и подвержены сильным колебаниям; чрезмерная концентрация собственности в акционерных капиталах; слабость финансовой позиции институтов финансового рынка, их слабая капитальная база, неспособность абсорбировать крупные риски, нарастание рисков, связанных с проблемными активами.

Проблемы, стоящие перед российским финансовым рынком и связанные с повышением его конкурентоспособности, определяют необходимость программных действий государства, относящихся к составляющим конкурентоспособности рынка (макрофинансовая политика, стимулирование внутренних инвесторов и долгосрочных иностранных инвестиций, реструктурирование отрасли ценных бумаг, реформирование системы регулирования рынка, продвижение российских ценных бумаг и фондового рынка как хорошего товара для международных инвесторов).

В настоящее время потребность российских предприятий в долгосрочных внешних финансовых ресурсах в основном реализуется через корпоративные облигационные займы (внутренние и внешние), а также банковские кредиты (от зарубежных банков, доступные, однако, лишь крупнейшим компаниям).

Одна из основных причин, препятствующая более активному использованию финансового рынка российскими компаниями и, соответственно, более полному использованию имеющихся в экономике накоплений на цели экономического роста, заключается в очень ограниченной базе инвесторов. Также остается проблема узкой базы индивидуальных инвесторов. Главным препятствием для более активного участия населения на финансовом рынке выступает, безусловно, низкий уровень доходов. Подавляющее большинство граждан, располагающих денежными средствами для сбережения, предпочитают банковские депозиты и наличные. Если первая форма сбережения с точки зрения движения капитала в экономике эквивалентна инвестициям в ценные бумаги, то вторая означает омертвление капитала, выведение его из производительного использования.

Угроза финансового кризиса, сохраняется на постоянной основе. Современная динамика рынков показывает, что многократно усиливаются риски и волатильность на развивающихся рынках в сравнении с развитыми. При этом, российский финансовый рынок сохраняет свои свойства в качестве одного из самых волатильных и, соответственно, рискованных рынков мира.

Рост рисков на финансовых рынках, глобализация рынков для движения спекулятивного капитала при их дерегулировании, отсутствие принципиальных изменений в мировой финансовой архитектуре (предполагавшихся после кризисов 1997–98 гг.), изменение технологической

основы финансового рынка, ведущее к тому, что кризисные явления на одном рынке передаются на другие с высокой скоростью, ведут к необходимости создания: постоянно действующей системы независимого макроэкономического мониторинга, программы сотрудничества отечественных и иностранных финансовых регуляторов и обмена информацией между ними, программ действий финансовых регуляторов в периоды рыночных шоков и иных чрезвычайных ситуаций при нарастании угрозы финансовых кризисов. Программа действий финансовых регуляторов должна включать: порядок оперативного мониторинга ситуации на рынке и оперативного принятия решений финансовыми регуляторами по согласованию между собой, оперативное применение рыночных инструментов денежно-кредитного и валютного регулирования, использование финансовых резервов (золотовалютные резервы, стабилизационный фонд) как экстремальных источников поддержания ликвидности, включая функцию Центрального банка как кредитора последней инстанции, анализ стандартных сценариев финансовых кризисов и рекомендации по возможным решениям финансовых регуляторов, основанным на международной практике [4].

Анализ развития российских финансовых рынков показал, что их возможности на данный момент ограничены, однако, проблемы стоящие перед ними решаемы. Рыночный механизм в современных условиях, не позволит добиться нужного перелома, здесь необходимы государственные инвестиции по нескольким ключевым направлениям. Однако в самом механизме государственного участия можно и нужно использовать институты и инструменты финансового рынка, развитая экономика без которых не мыслима.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. М.: Финансы и статистика, 2002
2. Финансы: учебник / Под ред. проф. М. В. Романовского, 2010
3. Финансы: учебник / С. В. Барулин — 2-е изд., М.: КНОРУС, 2011
4. Финансовые рынки и экономическая политика России. Монография — М.: Научный эксперт, 2008

СЕКЦИЯ № 2

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Армашова-Тельник Г.С.

О НАПРАВЛЕНИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Санкт-Петербург, СПбГУ Кино и телевидения

В современных условиях хозяйствования актуализируются вопросы реализации социальной политики на предприятии как в части охраны труда и здоровья работников, так и в рамках социального развития организации в целом. Что обуславливает осуществление управленческих решений, связанных с формированием необходимых для эффективной трудовой деятельности работников условий, а так же, для повышения уровня качества жизни работников. При этом, значимым аспектом становятся процессы управления расходами хозяйствующего субъекта на социальную сферу.

Отметим, что процесс управления финансами организации представляет собой сложную взаимосвязь процедур, функций, элементов (планирование, мониторинг, контроль, дели реализации и т.д.). Кроме того, процесс управления расходами предприятия реализуется в ряде направлений. Институциональное правление представляет собой высший уровень принятия решений, в полномочия которого входит формирование условий социального управления расходами в целом. Субъектами, здесь, выступают Федеральное Собрание Российской Федерации, Президент и правительство.

Налогово-бюджетное направление процесса управления расходами организации, так же реализуется на государственном уровне и представляет собой совокупность отношений, конкретизирующих формы виды источников, определяющих принципы и уровни, размер, структуру, а так же, механизм финансирования социальных расходов. Участниками, на этом уровне управления расходами, являются федеральные министерства и ведомства и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

В рамках направления социального бюджетирования осуществляются мероприятия, на уровне субъектов, в полномочия которых входит и непосредственное участие в планировании расходов, и исполнение опре-

деленных задач (таких как определение приоритетов в структуре социальных расходов, формирование прогноза на потребление социальных услуг, анализ и планирование коррекционных мероприятий). Социальное бюджетирование реализуется посредством деятельности ведомств, региональных департаментов (в том числе структурных подразделений). Административное направление управления финансами хозяйствующего субъекта включает в себя процессы, регулирующие отношения, касающиеся непосредственно социальных услуг и выплат работникам организации. В целом, все направления управления социальными расходами на предприятии взаимосвязаны друг с другом. Таким образом, формируется система администрирования управленческих процессов, реализуется цикличность социального финансирования.

Литература.

1. А.М. Бабич, А.А. Попков, Финансирование социального развития предприятия, 2011
2. Н.Л.Захаров, А.л.Кузнецов, Управление социальным развитием организации, 2011

Волкова Н.В.

РОЛЬ И МЕСТО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

В национальной экономике в неразрывном комплексе взаимосвязаны: производство, распределение, обмен и потребление материальных благ, услуг и духовных ценностей. Как целостный организм национальная экономика характеризуется следующими признаками:

общее экономическое пространство с единым законодательством, единой денежной единицей, общей кредитно-денежной и финансовой системой;

наличие тесных экономических связей между хозяйственными субъектами с общим воспроизводственным контуром;

территориальная определенность с общим экономическим центром, который выполняет регулирующую и координационную роль.

После глубокого трансформационного спада, пережитого российской экономикой в период рыночных преобразований 1990-х годов, в 1999 году экономика России была признана рыночной, и этот же год стал началом экономического роста.

Однако, несбалансированность социально-экономического развития – отчасти связанная с наследием 90-х годов, отчасти приобретенная в

последние годы – привела к формированию ряда зон напряженности, которые обусловили развитие кризисных процессов в российской экономике в конце 2008 года. Наиболее уязвимыми звеньями экономики оказались: банковская система и финансовые рынки, обрабатывающие производства, бюджетная система. В настоящее время российская экономика вышла из острой фазы кризиса, а принимаемые меры позволили улучшить ситуацию на рынке труда, уменьшить безработицу и на фоне замедлившейся инфляции перейти к сбалансированному оживлению экономики.

С началом экономического роста в экономике России можно выделить четыре периода. Первый – 1998–2002 гг., когда рост достигался за счет сырьевого экспорта и сокращения импорта. Во второй период – с 2002 г. до середины 2004 г. – высокими темпами развивались предприятия нефтегазовой и других сырьевых отраслей, которые обеспечивали заказами смежную обрабатывающую промышленность.

В связи с этими событиями инвестиционная активность крупного предпринимательства в третий период – с лета 2004 г. по второй квартал 2006 г. – снизилась. Но сохраняющийся поток экспортных доходов обеспечил рост объемов розничной торговли, являющейся сферой деятельности малого предпринимательства, и условия для формирования разнообразной и приближенной к потребностям людей структуры предложения, ставшей основой для развития среднего бизнеса. В середине 2006 г. начался четвертый период роста. За весь период реформ таких темпов еще не было, что позволило предполагать, что увеличился, не только объем инвестиций, но и срок их окупаемости.

Анализ пережитых развитыми странами экономических подъёмов показывает, что значительная доля инвестиций в эти периоды приходилась на базовые отрасли экономики — транспорт, энергетику, тяжелое машиностроение, химию. В России же в базовых отраслях инвестиционная активность предпринимательства была по-прежнему низкая, из крупных инвестиционных проектов реализуются лишь строительство Северо-Европейского газопровода и нефтепровода из Восточной Сибири к Тихому океану.

Важнейшей задачей экономической политики развитых государств на сегодняшний день является стимулирование инновационной активности всех субъектов хозяйствования.

Ведущую, определяющую роль в формировании и развитии экономической структуры любого современного общества играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовый механизм - финансовая система обще-

ства, главным звеном которой является государственный бюджет. Именно посредством финансовой системы государство образует централизованные и воздействует на формирование децентрализованных фондов денежных средств, обеспечивая возможность выполнения возложенных на государственные органы функций и задач.

Экономические и политические реформы, проводимые в России с начала девяностых годов, также не могли не затронуть сферу государственных финансов, и, в первую очередь, бюджетную систему.

Государственный бюджет, являясь главным средством мобилизации и расходования ресурсов государства, дает политической власти реальную возможность воздействовать на экономику, финансировать ее структурную перестройку, стимулировать развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивать социальную поддержку наименее защищенным слоям населения. Совершенствование механизма правового регулирования налогообложения в условиях рыночной экономики достигается посредством развития конституционных основ налогообложения, установления все более четких условий взимания налогов и иных обязательных платежей, реализации правовых мер по осуществлению налогового-бюджетного федерализма.

Налоговый менеджмент – это основанная на комплексе нормативно-законодательных актах деятельность по управлению, планированию, контролю и оптимизации обязательств, вытекающих из законодательства о налогах и сборах и законов о страховых взносах, связанных с работниками компании.

Целями налогового менеджмента является управление исполнением налоговой обязанности и создание более комфортных условий для налогообложения деятельности компаний.

Задачи, которые возлагают на внутренние налоговые департаменты компаний:

Обеспечение правильности расчета сумм налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему России (далее – обязательные платежи).

Обеспечение своевременности и правильности оплаты начисленных обязательных платежей.

Обеспечение своевременности и полноты сдачи бухгалтерской и налоговой отчетности.

Снижение налоговых рисков, в т.ч. претензий налоговых органов, ФСС, ПФР и Счетной палаты РФ.

Поддержание оптимального баланса расчетов с бюджетной системой РФ.

Сопровождение досудебных и судебных налоговых споров.

Актуализация налогового учета.

Законопроектная работа и анализ тенденций изменения налогового законодательства.

Управление исполнением налоговых обязательств в рамках консолидированных групп налогоплательщиков [1].

Минимизация налоговых рисков в части трансфертного ценообразования, в т.ч. автоматизация процесса мониторинга контролируемых сделок [1].

Создание прозрачной схемы внутреннего контроля за正确ностью исчисления и уплаты налогов с целью повышения доверия к ней налоговых органов, что в свою очередь повышает предсказуемость результатов налоговых проверок и снижение налоговых рисков.

Отбор налогоплательщиков для формирования проекта плана выездных налоговых проверок (ВНП)

Задачи государственного налогового менеджмента являются следующие:

- обеспечение налоговыми доходными источниками деятельности субъекта управления;
- эффективное использование налоговых доходов и налоговой прибыли;
- оптимизация входящих и исходящих налоговых потоков;
- обеспечение роста налоговой прибыли (разницы между налоговыми доходами и налоговыми расходами) при допустимом уровне налоговых рисков;
- минимизация налоговых рисков при заданном объеме налоговой прибыли;
- достижение финансовой устойчивости и платежеспособности субъекта управления;
- внедрение в практику управления системы налогового планирования и бюджетирования;
- повышение эффективности мер налогового регулирования и налогового контроля;
- другие задачи.

Результатом решения этих задач является обеспечение налогового равновесия и сбалансированности налоговых потоков, т. е. надлежащее выполнение налоговым менеджментом всех своих функций.

Налоговый менеджмент – это часть общей системы управления рыночной экономикой, то есть часть общего менеджмента в целом. В основе налогового менеджмента лежат общие принципы и фундаментальные положения управления экономикой, системного подхода и анализа. Управление в теории менеджмента, с одной стороны, связывается с реализацией основных функций управления (планированием, регулированием, анализом и контролем), а с другой, трактуется как особый вид дея-

тельности, направленный на осуществление руководства людьми (администрирование).

Налоговый менеджмент составляет часть финансового менеджмента. Объектом финансовой науки и практики выступает финансовое хозяйство государства и предприятий. Налоги являются важнейшим элементом государственных финансов. Около 90 % всех бюджетных (государственных и муниципальных) потоков составляют налоговые потоки. Более того, финансовая теория и практика на протяжении длительного времени, до начала XX века, развивалась в основном как наука о налогах. Поэтому с полным основанием можно считать науку о финансах в качестве теоретического фундамента налогового менеджмента. Налоговый менеджмент выступает составной частью финансового менеджмента предприятий системы управления их финансовыми (денежными) потоками путем принятия стратегических и тактических решений. В среднем около 45 % валовой добавленной стоимости российских предприятий распределяется (перераспределяется) через налоги. Они составляют существенную часть продажных цен, прибыли, зарплаты и других доходов, т. е. налоги являются важной составляющей денежных потоков предприятия, влияют на мотивы принятия управленческих решений.

Вместе с тем, традиционно и финансовый, и налоговый менеджмент ограничивают лишь сферой хозяйствующих субъектов – предприятий, в то время как субъектами налоговых отношений и управления ими выступают и предприятия-налогоплательщики, и государство в лице соответствующих органов, которые организуют, планируют, регулируют и контролируют налоговый процесс и каждый на своем уровне. Поэтому следует говорить и о налоговом менеджменте применительно к процессу государственного управления финансовым хозяйством и налогами рыночными методами. Следовательно, в понятие «налоговый менеджмент» следует вкладывать налоговую часть финансового менеджмента, как на уровне предприятий, так и на уровне государственного финансового хозяйства, т. е. в соответствии с делением общей системы финансов на государственные финансы и финансы предприятий (организаций или корпораций) необходимо выделять два звена (уровня) налогового менеджмента:

- макроуровень – государственный налоговый менеджмент;
- микроуровень – налоговый менеджмент предприятий (организаций) или корпоративный налоговый менеджмент.

Налоговый менеджмент обычно представляется как особый научно-практический процесс, направленный на обеспечение заданного законом режима функционирования налогового механизма, емкий и многогранный по своему содержанию, целевым установкам и условиям организации. Многогранность налогового менеджмента определяется рядом

причин: сложностью его объекта управления, ориентацией на реализацию многих функций управления, многоуровневостью и многоаспектностью системы управления налоговым процессом, как на конкретном предприятии, так и в стране в целом. Налоговый менеджмент, с одной стороны, является результатом применения научных знаний, а с другой, сферой практической деятельности. В первом случае речь идет о разработке концептуальных основ налогового менеджмента: его предмета и объекта, совокупности принципов, подходов и инструментария; во втором случае о конкретных формах, методах и приемах принятия решений по управлению налогами, налогообложению и налоговыми потоками на разных уровнях [2].

Налоговый менеджмент – это система государственного и корпоративного управления налоговыми потоками путем использования научно обоснованных рыночных форм и методов и принятия решений в области управления налоговыми доходами и налоговыми расходами на макро- и микроуровне.

Учитывая, что налоговый менеджмент синтезирует в себе методологию и технику управления налоговыми отношениями (налогами, налоговыми потоками), он представляет собой систему, строящуюся на основе специальных принципов, форм, методов, способов и приемов, с помощью которых осуществляется это управление.

Налоговый менеджмент как система управления имеет свой объект управления и субъект управления.

Субъектами налогового менеджмента выступают государство в лице законодательных и исполнительных органов власти, а также сами налогоплательщики – юридические лица (предприятия, организации).

Объектом налогового менеджмента являются налоговые потоки, совершающие свое движение в результате выполнения налогами своих функций (совокупного эквивалента ценности услуг государства, фискальной, регулирующей и контрольной), а также налогового процесса на макро- и микроуровне. Причем, и для функционирования корпоративного, и для государственного налогового менеджмента объектом управления выступают как входящие, так и выходящие налоговые потоки, несмотря на то, что одни и те же потоки одновременно являются для государства доходом, а для предприятий-налогоплательщиков, расходом. Только комплексное управление входящими и исходящими налоговыми потоками в целом и каждом уровне в отдельности можно достигнуть желаемой цели и обеспечить эффективность налогового менеджмента.

Частные цели государственного и корпоративного налогового менеджмента различные: государство заинтересовано в росте налоговых поступлений, а предприятия, в уменьшении налоговых платежей. Однако общей целью налогового менеджмента, безотносительно к его уровню,

является укрепление финансов, повышение экономической эффективности и обеспечение экономического роста.

Цель и эффективность налогового менеджмента, движение налоговых потоков обеспечиваются через организацию и функционирование налогового процесса на макро и микроуровне. На уровне макроэкономики налоговый менеджмент структурно включает в себя налоговое право, налогообложение, налоговую политику, налоговую систему и налоговый механизм. На микроуровне налоговый менеджмент включает в себя только отдельные элементы налогового процесса, являющиеся прерогативой органов управления предприятием, а именно: налоговая политика, налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль самой организации (предприятия).

Налоговый менеджмент предполагает принятие эффективных решений в области управления входящими и исходящими налоговыми потоками. Принятие таких решений осуществляется в рамках налогового процесса, организуемого государством на уровне экономики в целом по всем названным выше составляющим его элементам. В отличие от налогового менеджмента на уровне макроэкономики, принятие управленческих решений на уровне предприятия осуществляется лишь по тем элементам налогового процесса, которые менеджмент предприятия самостоятельно организует и использует в управлении.

Налоговый менеджмент – сложный, трудоемкий и многостадийный процесс, требующий системного подхода, причем при осуществлении налогового менеджмента полностью избежать рисков невозможно. У государства возникают риски недополучения запланированных налоговых доходов, а у предприятий – риски потери доходов в виде штрафных налоговых санкций, в результате принятия неэффективных управленческих решений и действий. Эта проблема также будет рассмотрена в соответствующих разделах работы. Налоговый менеджмент – это наука, искусство и практика принятия управленческих решений по оптимизации налоговых потоков государством и предприятиями, а также решений по выбору и рационализации форм и методов налогообложения, налогового планирования, регулирования и контроля.

Налоговый менеджмент – это наука, поскольку принятие налогового решения требует знаний как концептуальных основ управления денежными отношениями в обществе в целом и на отдельном предприятии и разработки научно обоснованных методов их реализации, так и общих закономерностей развития всего воспроизводственного процесса. Налоговый менеджмент – это искусство, поскольку большая часть налоговых решений должна быть ориентирована на будущие успехи (высокие результаты) в области оптимизации государственных доходов, прибыли и затрат предприятий, государственных доходов, чистого дохода общества

и доходов налогоплательщиков, что предполагает иногда чисто интуитивную комбинацию форм, методов и элементов налогового управления, но основанную на высоком профессионализме и знаниях экономических тонкостей. Наконец, налоговый менеджмент – это практическая деятельность субъектов налоговых отношений по управлению налоговыми потоками рыночными формами и методами с целью укрепления финансов и роста доходов субъектов управления.

Налоговый менеджмент как особый тип рыночного управления налоговыми отношениями может применяться только в рамках наличия рыночной среды. Для субъектов налогового менеджмента рыночная среда предполагает:

- формирование целей развития в зависимости от состояния экономики, потребления и рынка;
- ориентацию на спрос потребителей и потребности рынка;
- хозяйственно-финансовую самостоятельность и ответственность за принятие решений;
- эффективность деятельности, связанной с управлением налогами (обеспечение максимального результата при минимальных налоговых расходах).

Таким образом, налоговый менеджмент в условиях функционирования государства и предприятий в рыночной среде следует рассматривать двояко [3]:

- 1) как процесс принятия управленческого решения;
- 2) как систему управления.

Такое рассмотрение системы налогового менеджмента позволяет при ее формировании реализовать системный подход и, соответственно, структурировать задачи и уровни системы налогового менеджмента.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс РФ - М.: ГроссМедиа, 2012.- 576 с.
2. http://www.modernlib.ru/books/barulin_s/nalogoviy_menedzhment/read_2/
3. http://www.nnre.ru/delovaja_literatura/nalogovyi_menedzhment/p2.php

Гамова Е.Е.

ФИНАНСОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОСТОЯНИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

г. Йошкар-Ола, Поволжский государственный технологический
университет

Молочная промышленность – одна из основных отраслей российской экономики, обеспечивающих население страны продуктами питания. Ее

структура достаточно статична, так как состоит из двух взаимосвязанных элементов – животноводческих хозяйств и перерабатывающих предприятий, находящихся в непосредственной зависимости от продовольственного рынка.

Производство молочных продуктов – значительный сегмент пищевой и перерабатывающей промышленности России, которая представлена более 30 отраслями, объединяющими свыше 5 тыс. крупных и средних и более 15 тыс. мелких предприятий разных форм собственности, на которых занято 1,5 млн. трудящихся. Они обеспечивают более половины продовольственного товарооборота страны. Преобладающей формой собственности является частная, эти производства выпускают примерно 85% продукции. Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности стимулирует подъем смежных отраслей и обладает мультипликационным эффектом в экономике, от развития отраслей пищевой промышленности сегодня во многом зависит общее экономическое здоровье страны ее продовольственная безопасность. Технологический цикл отрасли предусматривает работу сельского хозяйства, химической и машиностроительной промышленности, торговли, т.е. дает возможность развиваться и другим отраслям, которым необходим рынок сбыта [1,2].

Продукция пищевой и перерабатывающей индустрии составляет около 16% общего объема промышленного производства России. За счет налогов и акцизов, поступающих от предприятий отрасли, формируется до 10% налоговых доходов бюджета. В годы реформ пищевая промышленность постепенно (с 1992 по 1998 г.) утрачивала позиции важнейшей отрасли, производящей продовольственные продукты. Промышленное производство основных видов продукции снизилось более чем в 1,5-2 раза, при этом количество пищевых предприятий возросло почти в 4 раза, а сырьевая база сократилась в среднем на 30%. Одновременно шло расширение выпуска пищевой продукции на промышленных мини-производствах при сельскохозяйственных предприятиях, так производство цельномолочной продукции возросло до 14% общей выработки (в дореформенный период – 1,4%); производство мяса – до 48% (9%). Это привело, с одной стороны, к потере сырьевых зон для крупных производств и спаду экономической эффективности отрасли, с другой – к наполнению региональных производственных рынков отечественными видами продукции пищевой промышленности [3].

Молокоперерабатывающие предприятия производят около 12 % суммарного объема продукции отрасли. Общее число компаний, вырабатывающих молочные продукты, превышает 1600, из них более 70 предприятий имеют мощность по переработке более 55 тыс. тонн в год.

В региональной структуре отрасли преобладают предприятия крупнейших российских городов, где выпуск молочной продукции поддер-

живается более высоким, по сравнению с периферией, уровнем платежеспособного спроса, а также уровнем технологической оснащенности предприятий, позволяющим вырабатывать широкий ассортимент качественной продукции, реализуемой не только на региональном рынке, но и далеко за его пределами. Так, московские и петербургские компании в 2010 г. контролировали почти 20% общего объема выпуска молочных продуктов, причем на долю Москвы приходилось более 15%. Заметное место в отрасли занимают также компании регионов с развитым животноводством (Башкортостана, Краснодарского края, Татарстана, Белгородской области, Иркутской области и др.), однако доля региональной продукции постепенно сокращается. Доля предприятий молочной промышленности республики Марий Эл в отраслевой структуре очень мала (меньше 0,5%), хотя на территории республики находятся более 15 предприятий, производящие молочные продукты и поставляющие их на продовольственный рынок Марий Эл [9,10].

Анализ состояния производства и переработки молока позволяет выявить следующее. К 1990 г. по общему объему производства молока СССР занимал первое место в мире – более 100 млн. т в год, превосходя более чем в 1,5 раза США и в 3-4 раза Францию и Германию. На долю России приходилось 52% от общих государственных закупок молока, на долю Украины-23%, Белоруссии-8, Казахстана-4,4, Литвы-3,8, Латвии-2,3, Эстонии-1,5, Узбекистана-1,36, Молдавии-1,3; на долю остальных республик – менее чем по 1%. Вместе с тем по потреблению молока на душу населения – 367 кг в год – Россия находилась на 6-7 месте, уступая республикам Прибалтики, Белоруссии и Украине [4].

В начале 90-х годов в России была предпринята попытка замены плановой командно-административной экономики рыночной моделью хозяйствования. Предполагалось образование конкурентоспособного механизма формирования и распределения финансовых и товарно-сырьевых ресурсов. В целом по стране это означало создание благоприятных условий для притока иностранных инвестиций в реальный сектор экономики, в частности, молочная промышленность получила бы выход на мировые продовольственные рынки. Однако кризис российской экономики, в той или иной степени затронувший все отрасли сельского хозяйства и перерабатывающие отрасли АПК, в наибольшей степени проявил негативные тенденции в молочном животноводстве.

Одной из причин кризисного состояния отрасли явился спад поголовья скота и, как следствие, снижение ресурсов молока и мяса для промышленной переработки. В табл. 1 показана динамика изменения поголовья крупного рогатого скота, начиная с 1920 г.

За период с 1990 по 2011 г. поголовье крупного рогатого скота сократилось на 36,9 млн. голов или в 2,8 раза, в том числе на 11,7 млн. коров (в 2,3 раза), отбросив отрасль на уровень 1861 года [9,10,11].

Таблица 1-Динамика изменения поголовья крупного рогатого скота, млн. голов

Наименование	Годы										
	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2011
КРС	34,2	30,8	29,2	31,6	37,5	49,8	56,1	57,0	27,1	20,4	20,1
Коровы	17,8	18,2	13,7	12,4	17,8	20,1	22,0	20,6	12,9	8,8	8,9

Низкая продуктивность животных, высокие затраты труда, а также неоправданно большие затраты на средства производства, топливо и энергию, инфляция приводили к постоянному росту себестоимости продукции, снижению уровня рентабельности. В 1996 г. сложилась такая ситуация, что все отрасли животноводства во всех регионах России оказались убыточными.

В основе концепции развития молочного комплекса лежал порочный (экономически несостоятельный и бесперспективный) принцип экстенсивности: в течение последних десятилетий наращивание объемов производства молока достигалось в основном за счет увеличения поголовья национального молочного стада, вместо того, чтобы кардинально решать вопрос продуктивности коров, т.е. идти по пути интенсивного развития отрасли. Если взять за отсчет 1950 г., то отставание СССР от большинства ведущих «молочных» стран по показателю продуктивности коров составляло 30-60%: 1370 кг в год (СССР) против 1816 (Финляндия), 1916 (Франция), 2188 (Великобритания) и 2199 кг (США), в Голландии в эти годы надой молока на корову достигал 3660 кг, Дании – 3212, Швеции – 2821 кг. К середине 80-х годов это отставание составляло 2-2,5 раза: в 1985 г. средний надой на корову в СССР был 2330 кг (рост по сравнению с 1950 г. 960 кг, или 70%, при этом основная доля прироста пришлась на период 1950-1970 гг. – 740 кг, или 54%), тогда как в большинстве развитых стран продуктивность коров превысила 4000-5000 кг в год [6,7,8].

Огромными усилиями продуктивность коров в СССР была доведена к 1990 г. до 2781 кг в год, тогда как ведущие страны перешагнули рубеж 5000-6000 кг. Однако в 2010 г. продуктивность на 1 корову молочного стада составила 4589 кг, а в 2011 г. – 4741 кг, что составляет 170% к уровню 1990 г. [10]. Именно в период с 1965 по 1985 гг. развитые страны мира на базе новейших технологий и нового поколения высокоэффективного оборудования, современного менеджмента и прочих достижений прогресса совершили уверенный скачок в развитии своей молочной индустрии. Жесткая конкуренция в нормальных рыночных условиях разорила неэффективные фермерские хозяйства, часть их была ликвидирована, часть укрупнена. При этом государства в зависимости от своих усло-

вий и традиций способствовали решению главной задачи – повышению эффективности производства молока, а это всегда значит сокращение (или сохранение) национального молочного стада при максимально возможном повышении его продуктивности и, конечно, при сохранении высочайшего качества молока [8].

В последние годы можно говорить о том, что в странах ЕС, США, Канаде, Австралии и Новой Зеландии производилось столько молока, сколько необходимо в условиях международного открытого рынка. При этом в ряде стран и в настоящий момент существует система квотирования для предотвращения перепроизводства молока, а также различные типы дотаций и субсидий, а требования к качеству молока постоянно ужесточаются [4,8]. После вступления России в ВТО и ТС в 2012 г. появился риск поступления на внутренний рынок более дешевой молочной продукции даже по демпинговым ценам. Конкурировать с ней без помощи государства отечественные производители не смогут, т.к. основная проблема российских предприятий молочной отрасли состоит в низкой рентабельности производства молочной продукции в России и отсутствии грамотных и эффективных управленческих ресурсов.

Библиографический список:

1. Антонов В.М., Колосов А.П. Глобализация мирового рынка пищевой продукции. Российская пищевая промышленность: тенденции развития // Рынок ценных бумаг. – 2000. - №6. – С.16-21
2. Бондаренко А.А. Возможности пищевой и перерабатывающей промышленности // Экономист. – 1999. - №4. – С.92-96
3. Борисова Е.Н., Масленникова Е.А. Пищевая промышленность России. Актуальные вопросы развития и «дебюрократизации» экономики // Рынок ценных бумаг. – 2001. - №9. – С.31-34
4. Двинский Б.М. Состояние сырьевой базы – основная причина кризиса в молочном комплексе России // Молочная промышленность. – 1999. - №8. – С.4-7
5. Мартынов А.В. Потребительский рынок молочной продукции в России в 1990-1998 гг. // Молочная промышленность. – 1999. - №9. – С.2-3
6. Сводные показатели состояния и функционирования мясной и молочной промышленности в 1990-1998 гг.: Стат. сб.; ИАЦ «Мясмолинформ». – М., 1999. – 149 с.
7. Состояние молочной промышленности в мире в 2000 году // Молочная промышленность. – 2001. – №2. – С.3-4
8. Чинаров Ю.П. Государственное регулирование производства молока в странах ЕС // АПК: экономика, управление. – 1998. - №6. – С.68-69
9. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Марий Эл [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aris.mari.ru/>-01.08.2012.
10. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/> - 01.09.2012
11. <http://newsland.com/news/detail/id/827055/>

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

г. Тольятти, Волжский университет имени В.Н. Татищева

Решение вопросов обеспечения экономического роста субъектов хозяйствования требует корректировки методов управления ресурсными потоками на основе формирования целостной концепции финансового менеджмента и построения эффективной финансовой стратегии, представляющей собой важнейший аспект стратегии социально-экономического развития как отдельных предприятий, так и интегрированных экономических систем. Финансовая стратегия, входящая в систему базовых функциональных стратегий, позволяет создать финансовые условия для эффективной реализации корпоративной, конкурентных и иных функциональных стратегий (производственной, маркетинговой, стратегии управления персоналом и пр.). Все это вызывает значительный интерес к процессам формирования финансовой стратегии и методам и инструментам ее формирования.

Отдельные аспекты формирования финансовой стратегии предприятий отражены в работах В.Б. Акулова, В. Белашева, И.А. Бланка, Н. Горицкой, Г.Б. Клейнера, И.П. Геращенко, И.А. Лисовской, В.И. Тереховой, интегрированных систем – в работах В.А. Альгина, И.Д. Аникиной, Т.А. Козенковой, О.А. Тихомировой.

Одним из видов интегрированных экономических систем, широко распространенных в современной экономике, являются интегрированные корпоративные структуры (ИКС).

В рамках нашей работы под финансовой стратегией ИКС будем понимать систему долгосрочных целей финансовой деятельности ИКС, определяемых задачами общекорпоративной стратегии развития и общекорпоративной финансовой политикой, а также систему методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения с помощью эффективного управления процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов, а также финансовыми отношениями ИКС в условиях нестабильности факторов внешней среды [3].

Процесс формирования финансовой стратегии ИКС имеет множество особенностей, обусловленных организационной, производственной и управленческой сложностью такого рода систем, необходимостью согласования различных параметров интегрированной

финансовой среды, четкого мониторинга состояния отдельных элементов системы по группе согласованных параметров, прогнозирования и оценки эффективности деятельности центров ответственности и их вклада в формирование финансовых результатов системы.

Необходимо отметить, что в ИКС обычно применяется портфельный тип стратегии, включающий конкурентные стратегии стратегических хозяйственных центров (СХЦ), направленные на достижение конкурентных преимуществ в определенном сегменте стратегической зоны хозяйствования (СЗХ), функциональные стратегии СХЦ, а также функциональные стратегии ИКС, направленные на достижение отдельных функциональных целей ИКС (инновационных, финансовых и т.д.) [4].

Портфельный тип стратегии характерен и для финансовой стратегии ИКС, которая включает комплекс финансовых стратегий, охватывающих основные направления (функции) управления финансами ИКС, (а также финансовых стратегий отдельных СХЦ ИКС, которые отличаются уровнем финансового потенциала, находятся на различных стадиях своего жизненного цикла, требуют определенного уровня финансовых ресурсов для реализации стратегии своего развития).

На основе результатов исследования подходов к формированию финансовой стратегии применительно к целям нашей работы под портфелем финансовых стратегий ИКС будем понимать совокупность финансовых стратегий ИКС, сбалансированных по целям финансового развития, ресурсам, этапам жизненного цикла участников ИКС, направленная на достижение общекорпоративных целей развития [4].

Обобщая результаты исследования подходов к структуризации финансовой стратегии, можно выделить следующие структурные компоненты портфеля финансовых стратегий:

- стратегия формирования финансовых ресурсов (заключается в определении потребности в финансовых ресурсах, выборе источников и методов их формирования, оценке стоимости их привлечения, разработке амортизационной, эмиссионной и кредитной (в части работы с кредиторами) политик, выработке политики управления денежными потоками в части формирования денежных притоков);

- стратегия распределения финансовых ресурсов (заключается в определении направлений и пропорций распределения финансовых ресурсов, обеспечении эффективности их использования, разработке инвестиционной, дивидендной, налоговой и кредитной (в части работы с дебиторами) политик, выработке политики управления денежными потоками в части формирования денежных оттоков);

- стратегия обеспечения финансовой безопасности (заключается в оптимизации структуры активов и капитала, разработке политики

управления финансовыми рисками и антикризисной финансовой стратегии);

– стратегия развития финансового потенциала (заключается в обосновании эффективных инструментов достижения целевого уровня финансового потенциала, определении потребности в ресурсах развития финансового потенциала, формировании эффективной системы управления финансами ИКС и ее участников). Для развития финансового потенциала требуются все три вышеперечисленные компоненты финансовой стратегии.

Выделенные компоненты финансовой стратегии должны быть взаимосвязаны и охватывать все направления и функции управления финансами ИКС и ее участников.

При формировании портфеля финансовых стратегий, обеспечивающих деятельность участников ИКС на всех стратегических зонах хозяйствования, необходимо учитывать особенности стадии жизненного цикла ИКС и ее участников, определяющие цели и особенности использования структурных компонентов финансовой стратегии (табл. 1).

Таблица 1. Особенности формирования структурных компонентов портфеля финансовых стратегий на стадиях жизненного цикла экономической системы (фрагмент)

Структурные компоненты стратегии	Стадия жизненного цикла				
	Становление	Накопление	Зрелость	Диверсификация	Упадок
Инвестиционная стратегия	Осуществление реальных инвестиций, реализация проектов с высоким уровнем риска и низкой отдачей капитала	Осуществление реальных инвестиций с меньшей степенью риска и высокой отдачей капитала	Осуществление реальных (обновление основных фондов) и финансовых инвестиций (эффективное использование свободных денежных средств, контроль над конкурентами)	Осуществление реальных и финансовых инвестиций (приобретение контроля над предприятиями) по направлениям диверсификации	Дезинвестиции (продажа активов, прекращение нерентабельного производства), инвестиции в перепрофилирование производства
Эмиссионная политика	Привлечение источника формирования уставного капитала	Привлечение финансовых ресурсов для обеспечения высоких темпов роста операционной деятельности	Привлечение финансовых ресурсов с целью приобретения контроля над конкурентами	Привлечение финансовых ресурсов для обеспечения диверсификации	Ограничение / отсутствие доступа к внешним источникам финансирования
Дивидендная политика	Отсутствие средств для выплаты дивидендов	Остаточная политика дивидендных выплат	Политика стабильного размера/уровня дивидендных выплат	Остаточная политика дивидендных выплат	Отказ от выплаты дивидендов по обыкновенным акциям

Кредитная политика (работа с кредиторами)	Высокая доля задолженности, наличие просроченной задолженности	Высокая доля задолженности, снижение доли просроченной задолженности	Стабильность в погашении задолженности, отсутствие просроченной задолженности	Увеличение доли кредитов и кредиторской задолженности	Высокая доля просроченной задолженности

Проведенные исследования подходов к формированию финансовой стратегии позволяют выделить следующие укрупненные этапы ее формирования [4]:

- этап формирования системы финансовых целей;
- этап стратегического финансового анализа (анализ состояния и прогноз развития параметров внешней и внутренней финансовой среды, оценка финансового потенциала и стратегической финансовой позиции ИКС и ее участников);
- этап формирования портфеля финансовых стратегий;
- этап выбора оптимальных вариантов финансовой стратегии;
- этап контроля реализации и мониторинга эффективности финансовой стратегии.

Формирование финансовой стратегии ИКС требует выбора адекватных методов и инструментов на каждом этапе формирования стратегии с учетом особенностей функционирования и управления ИКС.

В частности, для формирования и структуризации финансовых целей целесообразно использование методов системного анализа. При этом для формирования финансовых целей в ИКС необходимо использование методики структуризации целей и функций в многоуровневых системах.

На этапе стратегического финансового анализа для анализа факторов внешней и внутренней финансовой среды ИКС (компаний-участников ИКС) и оценки стратегической финансовой позиции ИКС и ее участников чаще используются методы PEST-анализа, SWOT-анализа, SNW-анализа, анализа сценариев, методы анализа финансового состояния компаний, методы оценки стоимости компаний, сравнительный финансовый анализ, портфельный анализ и др.

Для оценки конкурентной финансовой позиции СХЦ, ИКС в целом используются методы портфельного анализа, в частности, матричные методы: матрица «рост / доля рынка» (матрица БКГ) – отражает денежный поток; матрица Мак-Кинзи – отражает отдачу от инвестиций; матрица «направленной политики» (предложенная фирмами Shell, General Foods) – отражает денежный поток и отдачу от инвестиций [2], матрица рентабельности Marakon Associates – отражает рентабельность, рост и возможности генерирования денежных средств [5] и т.п. Также с помощью портфельного анализа

осуществляется процесс анализа и подбора для формирования инвестиционного портфеля проектов и финансовых инструментов, сбалансированных по уровню прибыльности и риска.

На этапе формирования портфеля стратегических финансовых альтернатив можно также использовать методы портфельного анализа (в т.ч. матричные методы), сценарного анализа, сравнительного анализа, экспертные, экономико-математические методы. На данном этапе формируются бюджеты реализации каждого варианта финансовой стратегии. В качестве инструментов бюджетирования можно выделить систему ключевых показателей эффективности (KPI, Key Performance Indicators), анализ «затраты-объем-прибыль» (CVP-анализ, Cost-Volume-Profit Analysis), процессно-ориентированный учет затрат (ABC, Activity-Based Costing) и т.д. [1].

На этапе проведения оценки и выбора оптимального варианта финансовой стратегии можно использовать формализованные, неформализованные, комбинированные методы принятия эффективных решений (портфельный анализ, сценарный анализ, сравнительный анализ, экспертные методы, экономико-математические методы – в частности, методы организации сложных экспертиз, методы теории оптимизации, методы принятия оптимальных решений).

На этапе контроля реализации и мониторинга эффективности финансовой стратегии наиболее эффективным является стратегический финансовый контроллинг, являющийся частью системы стратегического контроллинга. В качестве методов стратегического финансового контроллинга также могут использоваться формализованные, неформализованные и комбинированные методы, а также специфические методы и инструменты стратегического контроллинга (система сбалансированных показателей, стратегические карты, политика открытой отчетности, функционально-стоимостной анализ, анализ стратегических разрывов и т.п.).

В табл. 2 по результатам исследования проведена систематизация основных методов формирования финансовой стратегии ИКС в разрезе основных этапов ее разработки.

Таблица 2. Основные методы формирования финансовой стратегии

Этапы формирования финансовой стратегии	Методы формирования финансовой стратегии
Этап формирования системы финансовых целей	Методы системного анализа (обобщенная методика анализа целей и функций систем управления, методика структуризации целей и функций в многоуровневых системах). Система сбалансированных показателей
Этап стратегического финансового анализа	PEST-анализ. SNW-анализ. Анализ сценариев. Методы анализа финансового состояния компаний. Методы оценки стоимости компаний. Сравнительный финансовый анализ. Портфельный анализ
Этап формирования портфеля финансовых стратегий и выбора эффективного варианта стратегии	Портфельный анализ. Метод сценарного анализа. Метод сравнительного анализа. Методы организации сложных экспертиз. Методы и модели активных систем. Экономико-математические методы оптимизации
Этап контроля реализации и мониторинг эффективности финансовой стратегии	Система сбалансированных показателей. Стратегические карты. Функционально-стоимостной анализ. Анализ стратегических разрывов

В табл. 3 представим в качестве примера целевое назначение некоторых методов формирования финансовой стратегии (в рамках этапа стратегического финансового анализа).

Таблица 3. Цели применения методов формирования финансовой стратегии (фрагмент)

Этапы формирования финансовой стратегии	Методы формирования финансовой стратегии	Цели применения методов
Этап стратегического финансового анализа	PEST-анализ	Исследование факторов финансовой среды косвенного влияния, выявление факторов, негативно влияющих на финансовое состояние и финансовые результаты ИКС и ее участников в текущем и плановом периодах
	SNW-анализ	Характеристика позиции ИКС и ее участников (сильная, нейтральная, слабая) по исследуемому фактору развития финансовой деятельности
	SWOT-анализ	Выявление и структуризация сильных и слабых сторон финансовой деятельности ИКС и ее участников, потенциальных возможностей и угроз со стороны внешней финансовой среды
	Матрица БКГ	Оценка и прогноз конкурентной позиции товара (СХЦ) с позиций объемов потока денежной наличности
	Матрица Shell	Оценка потока денежной наличности и отдачи от инвестиций. Матрица ориентирует на перераспределение определенных финансовых потоков из бизнес-областей, порождающих денежную массу, в бизнес-области с высоким потенциалом отдачи инвестиций в будущем.

При выборе оптимального набора методов для формирования портфеля финансовых стратегий целесообразно использование базовых подходов к принятию решений, ориентированных на условия стратегической неопределенности. Для оценки и выбора стратегий в условиях высокого уровня неопределенности можно использовать следующие критерии решения: Вальда (максимина); Гурвица; Сэвиджа, Лапласа (критерий Байеса) и другие, ориентированные на неструктурированные параметры выбора.

Таким образом, на основе результатов исследования подходов к процессу стратегического планирования и с учетом особенностей процесса разработки финансовой стратегии в интегрированных корпоративных системах в работе проведена систематизация основных методов формирования финансовой стратегии в разрезе основных этапов ее разработки.

Список литературы

1. Афонишкин А.И., Журова Л.И., Андреева А.А. Система бюджетирования на предприятиях автомобилестроения: монография / Под ред. д.э.н., проф. А.И. Афонишкина. – LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., Germany, Saarbrücken, 2011.
2. Грант Р. Современный стратегический анализ. – СПб.: Питер, 2011.
3. Журова Л.И. Особенности формирования финансовой стратегии интегрированных корпоративных систем // Вестник ВУиТ. – 2012. – №3 (26). – С. 87-95.
4. Журова Л.И. Разработка финансовой стратегии интегрированных экономических систем. Научное издание. LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. Saarbrücken, Germany, 2012.
5. Кочугуева М.Н., Мошкарёва Д.А., Шадрин Н.М., Юлова С.М. Концептуальный анализ стратегического положения бизнес-единиц российской диверсифицированной компании (с использованием матрицы прибыльности Marakon Associates) // Электронный журнал «Корпоративные финансы». – 2012. – №1 (21). – С. 84-96. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cfjournal.hse.ru>

Курманова Л.Р.

УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА

г. Уфа, Башкирский государственный университет

Капитал хозяйствующих организаций представляет совокупность денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых собственниками в бизнес-процесс как инвестиционный ресурс и фактор

производства, функционирующих на рыночных принципах и связанных с факторами времени, риска и ликвидности, с целью получения экономической выгоды. В системе управления капиталом ключевое место занимает оценка стоимости капитала, которая является одним из наиболее важных показателей при формировании бюджета капиталовложений и характеризует привлекательность компании для потенциальных инвесторов. Для расчета стоимости капитала используются разнообразные модели, которые должны учитывать уровень риска, масштабы организации, структуру капитала и др.

Выделяют три основополагающие точки зрения на стоимость капитала (1, с.356). В соответствии с первой стоимость капитала рассматривается с точки зрения активов организации и трактуется как ставка, которую необходимо использовать для дисконтирования будущих ожидаемых денежных потоков к текущей стоимости. В соответствии со вторым подходом, рассматривающим стоимость капитала с точки зрения обязательств, стоимость капитала трактуется как экономическая стоимость привлечения и удержания капитала в конкурентной среде. В соответствии с третьей точкой зрения с позиции инвесторов, стоимость капитала представляет собой доход, который они ожидают от инвестиций в заемный и акционерный капитал организации.

Широкое распространение получила идея создания экономической добавленной стоимости, экономической прибыли или добавленной акционерной стоимости путем осуществления инвестиций, доход от которых превышает стоимость капитала для этих инвестиций. Стоимость капитала, определяемая по бухгалтерскому балансу, не учитывает ожиданий инвесторов, поэтому для принятия управленческих решений оценка стоимости капитала должна основываться не на балансовой, а на рыночной стоимости. Выбор коммерческой организацией конкретной модели оценки стоимости капитала и собственного бизнеса зависит от источников, генерирующих стоимость, и требует проведения их анализа. Даже в стабильной экономике система финансирования деятельности компании не остается постоянной, особенно на этапе становления. Однако по мере стабилизации видов деятельности, масштабов производства, связей с контрагентами постепенно складывается некоторая структура источников, оптимальная для данного вида бизнеса и конкретной компании, что может говорить о некотором оптимальном соотношении между собственными и заемными средствами.

Для обоснования оптимальной структуры капитала используются статические модели (поиск оптимальной структуры и следование ей) и динамические модели (допускающие отклонение от целевой структуры капитала в конкретный момент времени и определяющие оптимум как временной ряд). Наибольшее применение в мировой практике получили

статические модели структуры капитала, обосновывающие существование оптимальной структуры, которая максимизирует текущую оценку, и рекомендуящие выбор источников финансирования строить исходя из оптимальной структуры капитала. Если оптимальная структура определена, то достижение этой пропорции в элементах капитала должно стать целью управления, в этой пропорции следует и увеличивать капитал. В статическом подходе существуют следующие альтернативные теории структуры капитала, объясняющие влияние привлечения заемного капитала на стоимость используемого капитала и соответственно на текущую рыночную оценку активов корпорации: традиционная теория, теория Модильяни-Миллера и компромиссная модель.

В настоящее время наибольшее признание получила компромиссная теория структуры капитала (оптимальная структура находится как компромисс между налоговыми преимуществами привлечения заемного капитала и издержками банкротства), которая не позволяет конкретной корпорации рассчитать наилучшее сочетание собственного и заемного капитала, но формулирует общие рекомендации для принятия решений.

В соответствии с традиционным подходом предполагается, что структура капитала оптимальна и что фирма может увеличить свою общую стоимость, управляя финансовым рычагом, пока он не превосходит эффект от использования более дешевых заемных средств. С ростом финансового рычага стоимость заемного и акционерного капитала растет.

Динамические модели учитывают постоянный поток информации, который получает рынок по данной корпорации. Рассматривается большое число инструментов принятия решений. На основе имеющейся информации менеджеры устанавливают целевую структуру капитала, которая может не максимизировать рыночную оценку компании.

Среди отечественных работ наибольший интерес вызывает процесс управления капиталом, связанный с жизненным циклом работы организации (2,с.33). Для формирования эффективной политики управления капиталом для каждой стадии жизненного цикла работы организации строится матрица взаимозависимости направлений стратегии управления капиталом и стадий жизненного цикла организации.

Таким образом, оптимальная структура капитала подразумевает такое сочетание или соотношение собственного и заемного капитала, которое обеспечивает максимум рыночной оценки всего капитала, решаемая теорией структуры капитала.

Литература

1. Косорукова И.В. Концепция стоимости (цены) капитала в формировании стоимости бизнеса // Экономические науки. - 2010. - № 37.
2. Руденко А.М., Кулагина М.К. Совершенствование механизма управления оптимизацией финансовых ресурсов// Экономический анализ – 2008. - № 8.

КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

СПбГПУ

В настоящее время, многие развивающиеся страны, в особенности страны СНГ, ставят развитие своей экономики главной целью, в условиях всё нарастающих темпов глобализации, данная задача имеет наивысший приоритет. Страны, не ставящие перед собой данную цель, обречены стать зависимыми от лидеров в отношении наукоемкого, высокотехнологического производства и высококлассных специалистов.

Проблема, решаемая сейчас многими странами, была актуальна всегда. В начале 20-го века, Йозефом Шумпетером были изложены теоретические основы в книге «Теория экономического развития», в которой автор четко разделяет понятия «экономический рост» и «экономическое развитие». Шумпетер отмечает, что именно экономическое развитие является фундаментом экономики любой страны. Именно за счет новых технологий, инноваций, изобретений происходит качественный рост экономики, т.к. создаются новые ниши, рынки, удовлетворяющие потребности населения. В результате активности во вновь созданных рынках, нишах, происходит их обрастание сопутствующими услугами, сервисами, за счет чего новые области экономики привлекают значительную часть активного населения страны. Так происходит рост экономики. Таким образом, если развитие – это качественный показатель экономического состояния страны, то экономический рост – показатель количественный, выражаемый в величине ВВП, ВНП, индексе экономической свободы и других индексах.

Как было показано выше, экономическое развитие создает фундамент для экономического роста – каркас экономики страны. Важность и необходимость основы для экономики страны ставят вопрос о существовании, форме и наличии условий для её создания. Возникает вопрос – в результате чего может произойти развитие экономики и как создать стимулирующие факторы, которыми можно ещё и управлять?

Развитие той или иной сферы жизнедеятельности общества любой страны обусловлено потребностью в этой сфере. Для примера можно привести развитие транспортных механизмов, за много десятилетий прошедших большой революционно – эволюционный путь изменений. Ещё одним примером является бурное развитие медицинских технологий, столь важных и нужных для общества. Нельзя обойти вниманием и информационные технологии, которые используются практически в любых сферах деятельности человека. Перечисленные выше ключевые по-

требности можно отнести к естественным потребностям, жить и полноценно функционировать без которых, общество не в состоянии. Кроме этих потребностей, существуют и искусственные, или псевдопотребности. Ярким примером может быть индустрия компьютерных игр, которая является одновременно стимулирующим фактором развития информационных технологий, а с другой стороны, обусловлена независимым развитием IT индустрии в целом.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что основными двигателями экономического развития являются обстоятельства, при которых общество в целом и каждый отдельный индивидум в частности, крайне заинтересованы в удовлетворении той или иной потребности. Примером могут быть – обстоятельства, при которых жизненно важно бороться за свою жизнь и независимость, война является очень эффективным стимулятором экономического развития, здесь можно упомянуть немецкие концерны во времена Второй Мировой войны, успешно работающие по сей день и обеспечивающие работой значительную долю германского общества, кроме того концерны, занимающие наукоемкие высокотехнологичные отрасли экономики, хорошо защищают Германию от Мирового кризиса, гул от которого раздается с каждым днем все сильнее.

Другим примером стимулирующего фактора развития экономики является добровольная цель общества. Здесь примером может быть Северная Корея, бросившая значительные силы на программу развития и испытания баллистических ракет с ядерным зарядом. Другим примером может быть Холодная война, где сверхдержавы соперничали друг с другом за освоение космоса, в результате чего была совершена техническая революция – возможность отправки человека в космос.

Стоит заметить, что вышеперечисленные факторы стимулирования экономического развития носят строго специализированный характер, не направленный на широкое применение и использование. Кроме того, данные факторы сопряжены с некоторым напряжением в обществе, т.к. во время выполнения программы по защите населения или достижения цели, остальные сферы жизни общества претерпевают сильный упадок, происходит перекося в удовлетворении потребностей общества, возникает сильный дискомфорт. Ещё одной особенностью этих факторов является принятие всего общества страны как единого организма, где общая цель для всех едина, что не может не порождать проблем.

Третьим и принципиально отличным фактором стимулирования экономического развития является созидательная конкуренция между каждым индивидумом населения страны. Цель при этом у каждого своя, и чем больше людей преследуют одинаковую цель, тем больше усилий требуется, чтобы её достичь.

Конкуренция понимается как соперничество производителей на рынке за более выгодные условия производства и сбыта продукции в целях максимизации получаемой прибыли, при этом, акцентируясь на слове «прибыль», можно сказать, что наибольшей эффективностью стимуляции экономического развития, явление конкуренции обладает именно при капиталистическом строе общества страны. Условия капитализма, со своими, по мнению многих, «законами джунглей» являются лучшими для проявления конкуренции, когда у каждого индивида есть своя цель – выжить, прокормить как минимум себя, заработав средства на существование. Еще одним условием для возникновения конкуренции является минимальное вмешательство государства, выполняющее только стабилизационно – гарантирующую функцию и не мешающее производителям соперничать за потребителя.

В вышеописанных условиях, главной задачей правительства, направленной на ускорение экономического развития, является состыковка интересов производителей получить больше прибыли с целью страны – оказаться на первых строчках в рейтинге наиболее экономически развитых стран мира. Таким образом, внутренняя конкуренция производителей товаров, либо услуг, является инструментом для внешней конкуренции, где желаемые цели носят глобальный характер. В итоге, культивируя в обществе интерес и стремление к получению ресурсов для развития каждого индивида в отдельности, получается система, обладающая свойством саморегуляции, выраженной в образовании эффективных моделей взаимодействия между людьми.

В целях изучения конкуренции как фактора экономического развития, необходимо рассматривать общество каждой страны как открытую, незамкнутую систему, т.к. это является ещё одним подфактором, значительно усиливающим стимуляцию развития экономики страны. Каждый производитель как совокупность индивидуумов, преследующих одинаковую цель, будет стараться применять различные методы, направленные на выживание в условиях конкурентной борьбы. Такие методы могут быть либо разрушительными, которые сразу пресекаются государством, либо созидательными, поощряемые правительством страны. Среди созидательных методов борьбы в конкуренции есть количественные методы, когда компания-производитель пользуется преимуществом количественных характеристик, например, объемы производства товаров или размер капитализации. Здесь можно отметить, что тип большинства применяемых методов в конкурентной борьбе на внутреннем уровне, характеризует тип внешней конкуренции на мировом уровне. Примером может быть Китай, сначала просто копировавший продукцию развитых стран, тем самым овладев преимуществом благодаря своей количественной характеристике – объему производства, что дало возможность в

дальнейшем перейти от роста экономики к её развитию. Как известно, сейчас Китай из родины ширпотреба превращается в сильнейшую страну с очень развитой экономикой. Таких успехов удалось достичь при коммунистическом строе, что говорит о высоком умении компартии управлять своей страной.

Так же, среди созидательных методов выживания в конкурентной борьбе есть качественные, которые и являются основной силой, толкающей развитие экономики страны вперед. Качественные методы базируются на создании инноваций, изобретений, внедрении новых технологий в производство. Здесь, главной задачей производителя является создание research and development центров, в которых новые идеи буквально взращиваются и создаются условия и возможности для успешного их применения и коммерциализации. Главной же задачей государства является поддержка устремлений компаний-производителей, выражаемой в предоставлении льгот, субсидий компаниям – инноваторам, т.к. обладая высокими показателями прибыльности, коммерциализация изобретений сопряжена с очень высоким риском, который, как необходимо делить с государством и венчурными инвестиционными компаниями.

Величина экономического эффекта от введения изобретения в действие, выраженного в показателях рентабельности является сильнейшим конкурентным преимуществом. Кроме того, хотя бы одно изобретение, успешно введенное в производство или одна новая, успешно коммерциализованная услуга, как было казано в самом начале, обрастают сопутствующими товарами/сервисами, таким образом ещё более увеличивая общий экономический эффект.

В итоге, производители, преследуя свои цели, двигают вперед экономику своей страны.

Малькина И.Н.

РОЛЬ И МЕСТО ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

В условиях структурных изменений мировой и отечественной экономики успешная реализация задачи повышения благосостояния собственников предполагает развитие предприятий, укрепление рыночных позиций. В качестве основного индикатора положения предприятия на рынке выступает его финансовое состояние. Развитие корпорации не-

возможно без грамотной системы управления финансовой деятельностью.

Финансовая деятельность предприятия представляет собой совокупность финансовых процессов, направленных на обеспечение развития предприятия, связанных с формированием и использованием финансовых ресурсов. Финансовая деятельность предприятий включает в себя анализ денежных потоков, поиск эффективных источников финансирования, выгодных инвестиционных решений. Она играет определяющую роль для обеспечения задач развития предприятия. Развитие предприятия, переход от одной стадии жизненного цикла к другой, изменение масштабов деятельности, всегда сопровождается изменением особенностей финансовой деятельности как в области формирования, так и в области распределения ресурсов.

В условиях административно-командной экономики и последующего перераспределения собственности управление финансовой деятельностью представляло собой реакцию на результаты предыдущей деятельности и уже свершившиеся события, экстраполяцию сложившихся трендов. Развитие рыночных отношений повлекло за собой повышение уровня финансовой свободы предприятий. Расширились возможности получения и распределения ресурсов, увеличилось количество доступных финансовых инструментов. Интенсивность изменений на современном этапе обуславливает необходимость выхода управления на новый уровень предвидения будущих событий. Финансовый менеджмент нуждается в инструментах влияния на будущие события в дополнение к инструментам реакции на прошедшие. Менеджеры стали осознавать преимущество проактивной формы управления перед реактивной. Эти обстоятельства привели к возрастанию роли долгосрочных программ развития, долгосрочных планов действий, или стратегий.

Термин «стратегия» долгое время был военным (stratos – войско, ago – веду). Понятие стало применяться в экономике во второй половине XX века в связи с ускорением НТП и обострением конкуренции. В работах П.Друкера [16] и А. Чендлера [15] говорится о стратегии как системе долгосрочных целей предприятия, в рамках которой размещаются необходимые для достижения этих целей ресурсы.

Основоположник стратегического менеджмента И.Ансофф дал следующее определение стратегии: набор правил для принятия решений, которыми организация руководствуется в своей деятельности [1].

М. Мескон, М. Альберт и Ф. Хедоури определяют стратегию как детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение ее целей [13].

В. Белошапка и Г. Загорий отмечают, что стратегия - это долгосрочное качественно определенное направление развития организации [3].

Таким образом, методическая основа стратегии не определена однозначно: система целей, набор правил, план, направление. В то же время определения сходятся в том, что стратегия долгосрочна и целенаправленна.

В понимании автора основными характеристиками стратегии являются:

- целенаправленность;
- комплексный подход, системность;
- долгосрочная перспектива.

Из этого автор делает вывод, что стратегией является методология организации системной деятельности по достижению целей в долгосрочной перспективе.

Анализ и обобщение научной литературы показал, что единый подход к определению финансовой стратегии предприятия отсутствует.

В. Белашев, Н. Горицкая, Г. Клейнер единогласно определяют финансовую стратегию как генеральный план действий по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и их эффективному использованию [2, 8, 10].

И. Бланк описывает финансовую стратегию предприятия как основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды [6].

Л.И. Журова предлагает следующее определение: финансовая стратегия — это система долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и финансовой политикой, а также система методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения с помощью эффективного управления процессами формирования, распределения и использования финансовых ресурсов в условиях нестабильности факторов внешней среды и ограниченности ресурсов [9].

По мнению А. Ковалевой, финансовая стратегия – это генеральный план действий по обеспечению предприятия денежными средствами [12].

Автор предлагает для корректного определения финансовой стратегии необходимо к ключевым характеристикам стратегии, указанным выше, добавить характеристики экономической категории «финансы предприятий», а именно формирование, распределение (перераспределение) и использование денежных ресурсов. Таким образом, в авторской

трактовке определение финансовой стратегии трансформируется из определения стратегии и рассматривается как методология организации системной деятельности по достижению целей в долгосрочной перспективе путем формирования, распределения (перераспределения) и использования финансовых ресурсов.

Место и роль финансовой стратегии в общей стратегии предприятия и в системе финансового менеджмента трактуются неоднозначно. Ряд авторов отождествляет финансовую стратегию с инвестиционной исходя из перспективности и временной длительности инвестиционных решений. Г. Клейнер описывает инвестиционно-финансовую стратегию [11]. И. Бланк дополняет инвестиционную компоненту финансовой стратегии компонентой формирования ресурсов: «стратегия формирования инвестиционных ресурсов является важным элементом не только инвестиционной, но и финансовой стратегии компании» [4].

Место финансовой стратегии в общей корпоративной стратегии с позиции автора трактуется следующим образом:

- финансовая стратегия входит в общую стратегию предприятия и подчинена ей;
- финансовая стратегия влияет на успешность реализации общей стратегии развития предприятия;
- является базисом для формулирования, исполнения и оценки результатов общей стратегии как максимизации стоимости компании для ее собственников;
- интеграция финансовой стратегии в общую стратегию предприятия может инициировать эффект синергии.

По мнению автора, роль финансовой стратегии в формировании стоимости компании заключается в следующем:

- финансовое обеспечение реализации стратегий всех уровней;
- обеспечение эффективного использования ресурсного потенциала предприятия;
- обеспечение реализации кредитно-инвестиционных возможностей;
- проактивное реагирование на изменение факторов внешней среды;
- управление финансовыми рисками;
- координация подсистем управления, формирование единого финансового вектора предприятия при принятии решений.

Цели финансовой стратегии тождественны экономическим целям компании. Стоит отметить, что экономические цели компаний представляют собой один из наиболее спорных вопросов современной экономической теории. Классическая цель финансового менеджмента – максимизация благосостояния собственников бизнеса.

Л.И. Журова в качестве основной цели формирования стратегии называет обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятия [9].

И.А. Бланк указывает, что цель финансовой стратегии – это обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия путем формирования эффективных направлений роста его рыночной стоимости [5].

Автор считает, что корректное определение цели финансовой стратегии исходит из основной цели финансового менеджмента с учетом места и роли финансовой стратегии в общей системе управления предприятием. По мнению автора, финансовая стратегия нацелена на максимизацию благосостояния собственников путем эффективного распоряжения ресурсами предприятия путем комплексного проактивного управления.

В этом контексте финансовая стратегия охватывает три области:

1. Управление доходами и поступлениями средств.
2. Управление расходами и отчислениями средств.
3. Обеспечение ликвидности и финансовой безопасности предприятия.

В области управления доходами и поступлениями средств стратегической целью является оптимизация стоимости мобилизуемых ресурсов за счет выбора источников их привлечения. На современном этапе развития рынка капитала, в условиях экономической нестабильности объем предлагаемых ресурсов существенно меньше спроса на них. В результате конкурентной борьбы за дешевые ресурсы преимущество получают организации с большей инвестиционной привлекательностью. Таким образом, оптимизация стоимости ресурсов тесно связана с оптимизацией показателей инвестиционной привлекательности предприятия.

Привлечение капитала неизменно ставит задачу его размещения. Объем инвестиционных ресурсов конкретного предприятия ограничен, а потенциальные объекты обладают различной инвестиционной привлекательностью. В области инвестирования стратегической целью является оптимизация инвестиционного портфеля предприятия.

В процессе деятельности стратегической целью организации является поддержание достаточного уровня ликвидности и финансовой независимости, а также приемлемого для стейкхолдеров уровня рисков.

Соответственно, в любой финансовой стратегии будут присутствовать три обязательных блока:

1. Стратегия финансирования.
2. Стратегия инвестирования.
3. Стратегия финансовой безопасности.

Задачи финансовой стратегии предприятия имеет смысл рассмотреть в разрезе ее блоков. Ниже приведен авторский перечень задач стратегий блоков.

Задачи стратегии финансирования:

- оценка необходимого объема финансирования с учетом сроков его привлечения;
- анализ кредитных альтернатив рынка капиталов;
- анализ направлений улучшения инвестиционной привлекательности;
- оптимизация соотношения собственных и заемных средств;
- оптимизация расчетов с поставщиками материальных ресурсов, работа с задолженностью;
- контроль целевого использования ресурсов;
- анализ эффективности привлеченных ресурсов;
- прогнозирование возможных вариантов формирования финансовых ресурсов в условиях неустойчивого состояния предприятия или кризиса.

Задачи стратегии инвестирования:

- анализ инвестиционных альтернатив;
- формирование инвестиционного портфеля с заданными объемно-временными параметрами;
- анализ эффективности использования ресурсов;
- изучение перспективных инвестиционных проектов и партнеров;
- разработка сценариев реакции на ухудшение условий инвестирования.

Задачи стратегии финансовой безопасности:

- определение оптимальных значений коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости с учетом специфики бизнеса предприятия;
- поддержание значений коэффициентов ликвидности и финансовой устойчивости на оптимальном уровне;
- формирование и поддержание оптимальной структуры капитала, баланса риска и доходности;
- изучение экономических возможностей конкурентов и разработка способов реакции на их действия по захвату рынка;
- прогнозирование способов поддержания оптимального уровня ликвидности и финансовой устойчивости в случае неустойчивого состояния предприятия или экономического кризиса.

Функции финансовой стратегии органично связаны с ее целью и задачами. Анализ и обобщение экономической литературы показал, что на сегодняшний день конкретный перечень функций финансовой стратегии отсутствует. Различные публикации затрагивают вопрос выделения функций, но весьма отрывочно и бессистемно. В связи с этим, автор предлагает собственный перечень функций.

По нашему мнению, функциями финансовой стратегии являются:

- финансовое планирование;
- централизация финансовых ресурсов;
- обеспечение стратегической устойчивости предприятия в условиях возможных изменений конъюнктуры;
- финансовый анализ деятельности предприятия и контроль за исполнением финансовых решений.

Отсутствует в литературе и единый методологический подход к выделению элементов финансовой стратегии.

И.А. Бланк называет следующие элементы финансовой стратегии предприятия [6]:

1. Долгосрочные финансовые цели.
2. Пути их достижения.
3. Финансовые ресурсы.
4. Условия внешней среды.
5. Финансовые отношения предприятия.

О. Бурмистрова называет следующие элементы финансовой стратегии [7]:

1. Анализ и оценка финансово-экономического состояния компании.
2. Разработка учетной и налоговой политики.
3. Управление основным капиталом и амортизационная политика.
4. Управление оборотными активами и кредиторской задолженностью.
5. Управление заемными средствами.
6. Управление текущими издержками, сбытом продукции и прибылью.
7. Дивидендная и инвестиционная политика.
8. Оценка достижений компании и ее рыночной стоимости.

С точки зрения автора, такой состав элементов не представляется логичным и обоснованным. В частности, анализ и оценка финансово-экономического состояния компании является не элементом, а этапом разработки и реализации финансовой стратегии, как и оценка достижений компании и ее рыночной стоимости. Элемент «разработка учетной и налоговой политики» включает в себя элемент «амортизационная поли-

тика». Автор убежден, что при выделении элементов целесообразно полагаться на состав элементов финансового механизма предприятия.

По мнению автора, элементами финансовой стратегии являются:

1. Стратегические цели.
2. Методы достижения целей.
3. Инструменты достижения целей.
4. Финансовые ресурсы.
5. Нефинансовые ресурсы (правовое и информационное обеспечение, кадровые ресурсы).
6. Параметры и показатели оценки стратегии (количественные и качественные).

Системная классификация финансовых стратегий в экономической литературе не приводится; отдельные авторы рассматривают классификацию по тому или иному критерию.

И.А. Бланк классифицирует финансовые стратегии по направлениям финансовой деятельности и по приоритетам финансового развития компании [6]. А.М. Ковалева классифицирует финансовые стратегии по временному признаку [14].

Автор предлагает классифицировать финансовые стратегии исходя из общих принципов стратегической классификации:

1. По уровню принятия решений:
 - стратегия холдинга;
 - стратегия предприятия;
 - стратегия бизнес-единицы.
2. По базовому блоку:
 - стратегия финансирования;
 - стратегия инвестирования;
 - стратегия обеспечения финансовой безопасности.
3. По направлению генеральной стратегии:
 - стратегия роста;
 - стратегия стабилизации;
 - стратегия сокращения (защиты);
 - оппортунистическая (стратегия инновационного менеджмента, при которой предприятие разрабатывает продукт, с которым сможет единолично и в течение долгого времени присутствовать на рынке, обычно с помощью патентной защиты, в новой рыночной нише).
4. По уровню риска:
 - Агрессивная;
 - Нейтральная;
 - Консервативная.

Формирование и реализация финансовой стратегии осуществляется с помощью финансовых методов и инструментов. Методы и инструменты достижения стратегических целей являются неотъемлемыми элементами стратегии.

Система методов формирования и реализации финансовой стратегии соответствует ее задачам. Задачи финансовой стратегии предполагают:

- анализ альтернатив;
- оценку;
- оптимизацию;
- контроль;
- прогнозирование.

Соответственно, методами анализа альтернатив являются методы сбора информации, аналитические, статистические и эконометрические методы, матричные методы, активизирующие методы.

Для проведения оценки применяются методы экспертных оценок, сетевого и стоимостного анализа, скоринговые методы.

Оптимизация проводится методами логического, физического или экономико-математического моделирования.

Контроль реализуется методами документальной и фактической проверки, методом ключевых показателей эффективности и системы сбалансированных показателей

Прогнозирование осуществляется методами сценариев, имитационного моделирования, экстраполяции, математического программирования.

В качестве инструментов разработки и реализации финансовой стратегии можно рассматривать весь инструментарий финансового менеджмента. Выбор методов и инструментов финансовой стратегии должен соответствовать, с одной стороны, возможностям конкретной организации, а с другой стороны, состоянию внешней среды и степени благоприятности экономической конъюнктуры.

Вышеизложенные теоретические выводы относительно места и роли финансовой стратегии, ее целей, задач, элементов и функций дают автору возможность выделить важнейшие особенности, присущие только классу финансовых стратегий.

С авторской точки зрения, финансовые стратегии обладают следующими имманентными особенностями:

1. Подчиненность общей экономической стратегии предприятия.
2. Координация и интеграция других функциональных стратегий (маркетинговой, производственной,

инновационной и т.п.) в процессе обеспечения их финансовыми ресурсами.

3. Комплексный учет возможностей развития всех аспектов финансовой деятельности предприятия.
4. Необходимость формирования финансовых целей, обеспечивающих достижение целей корпоративной стратегии и не вступающих в противоречие с целями других функциональных стратегий (сбалансированность целей).
5. Выбор наиболее эффективных методов достижения поставленных целей в процессе оценки альтернативных вариантов стратегических финансовых решений.
6. Гибкость, способность реагировать на изменение условий внешней среды, маневрируя финансовыми ресурсами.
7. Соответствие стратегии финансовой позиции и потенциалу предприятия.

Исходя из особенностей финансовых стратегий, автор формулирует и раскрывает принципы разработки финансовых стратегий:

1. Соответствие операционной стратегии развития предприятия, ее целям и направлению.
2. Соответствие уровню риска, приемлемому для заинтересованных лиц. Степень агрессивности стиля стратегии должна соответствовать ожиданиям стейкхолдеров компании (лиц, заинтересованных в финансовых и иных результатах ее деятельности) — приоритет имеют ожидания лиц, которые имеют как наибольшую заинтересованность в развитии компании, так и наибольшее влияние на нее.
3. Гибкость. Развитие компании всегда происходит в условиях неопределенности. Стратегия должна обладать способностью корректировать или генерировать новые финансовые решения при изменении условий внешней или внутренней финансовой среды. Активная трансформация управленческих решений по всем направлениям и формам финансовой деятельности в зависимости от изменения факторов внешней среды является залогом успешного функционирования предприятия.
4. Обеспеченность стратегии необходимыми для ее исполнения ресурсами и соответствующее изменение организационной структуры.

Поскольку корпорация представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, функционирующих в различных сферах экономики, представляется целесообразным структурировать подразделения по целям и задачам, выполняемым ими в рамках группы.

После выработки общей финансовой стратегии корпорации специальные подразделения в соответствии со стратегией корпорации, а также в соответствии с состоянием финансового рынка разрабатывают собственную инвестиционную стратегию, стратегию финансирования и стратегию финансовой безопасности. Такой подход позволяет, с одной стороны, организовать различные аспекты деятельности корпорации в соответствии с миссией и едиными целям корпорации, а с другой стороны, обеспечивает гибкость стратегии и упрощает ее внедрение.

Таким образом, для определения места и роли финансовой стратегии в системе общей корпоративной стратегии и финансового менеджмента были проанализированы вопросы терминологии понятия «финансовая стратегия», элементы и блоки финансовой стратегии, а также ее цели и задачи. Автором были выделены функции финансовой стратегии, предложены принципы и систематизированы методы разработки и реализации финансовых стратегий, установлены имманентные особенности финансовых стратегий.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 1999. - 416 с.
2. Белашев В. Как разработать финансовую стратегию // Финансовый директор. - 2007. - № 4. С. 16-25.
3. Белошапка В. А., Загорий Г. В. Стратегическое управление: Принципы и международная практика. — К.: Абсолют-В, 1998. — 352 с.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учеб.пособие. Киев: Ника-центр; Эльга, 2001. — 448 с.
5. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2004. — 720 с.
6. Бланк И.А. Финансовый менеджмент.- Киев: Эльга, Ника-центр, 2007. — 527 с.
7. Бурмистрова О. Взаимосвязь финансовой стратегии с общей стратегией развития компании // Проблемы теории и практики управления. - 2011 г. - № 8. С. 67-73.
8. Горицкая Н.Г. Финансовая стратегия // Финансовый директор. - 2005. - № 11. С. 74-79.
9. Журова Л. И. Механизм формирования финансовой стратегии предприятия // Финансы и кредит. - 2011. - № 6(438). С. 36-45.
10. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия. М.: Дело. — 2008. — 568 с.
11. Клейнер Г.Б., Тамбовцев Л.М., Качанов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 1997. — 288 с.
12. Ковалева А.М. Финансы: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 1996. — 384 с.
13. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. — М.: Дело, 1997. — 704 с.
14. Финансовый менеджмент: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. д.э.н., проф. А.М. Ковалевой. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 336 с.
15. Chandler A. Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise. Cambridge, Mass: M.I.T. Press, 1962.
16. Drucker P. The Practice of Management. New York: Harper & Brothers, 1954.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Москва, Московский авиационный институт (Национальный
исследовательский университет)

Современная авиационная промышленность представляет собой одно из наиболее перспективных направлений развития экономики России на ближайшие десятилетия. Производственный и научно-технический потенциал, накопленный в отрасли за многие десятилетия ее существования, в особенности в военном секторе авиастроения, до сих пор значительно превосходит достижения ведущих промышленно-развитых стран. Функционирование авиационной отрасли обеспечивается, главным образом, за счет государственной поддержки НИОКР и экспорта военной техники. Однако размер этой поддержки не столь велик, чтобы служить прочной и достаточной финансовой основой развития отрасли.

Чистая прибыль даже самых ведущих авиационных компаниях настолько мала, что они не в состоянии проводить полномасштабные НИОКР без поддержки извне. Несмотря на довольно значительный объем заключенных контрактов, обеспечивающих загрузку производства и генерирующих поток выручки, объединения авиационной промышленности сталкиваются с проблемами платежей. Поступления от Минфина, зависят от факторов исполнения бюджета и иногда не отличаются стабильностью.

Второй путь – частно-государственное партнерство (ЧГП), которое записано в Программе развития гражданской авиации на 2002-2015 гг. и предполагает привлечение ряда банков, в т.ч. Сбербанка, ВТБ и др.

Проблема финансирования деятельности предприятий авиационной промышленности остается открытой и сложно решаемой задачей. Предприятия финансируются в основном за счет собственных средств и краткосрочных обязательств (рис.1). Удельный вес долгосрочных обязательств очень мал, и данная статистика говорит о том, что предприятия не настроены на будущее и стараются держаться на плаву.

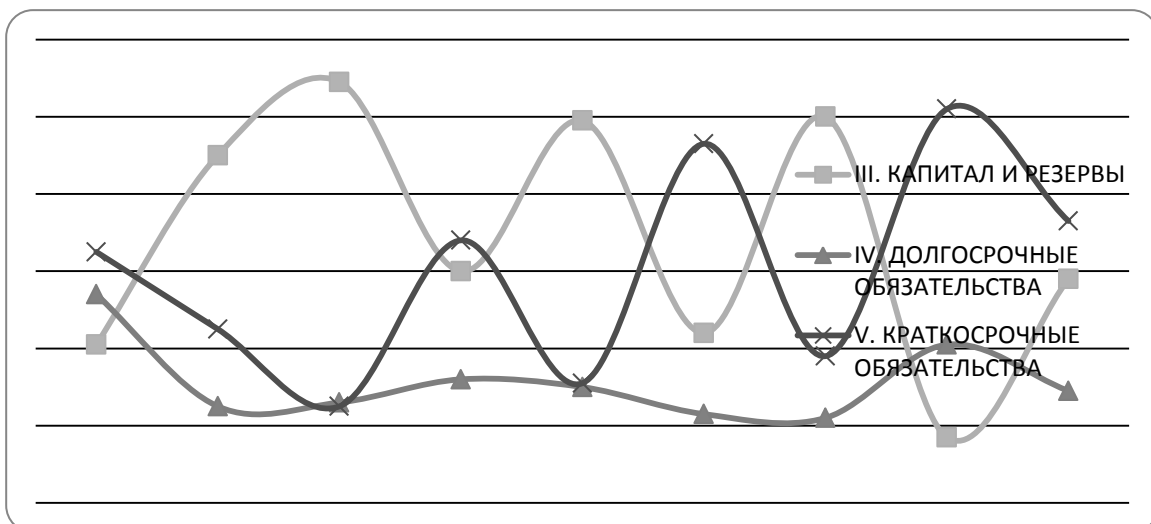


Рис. 1

За текущий год многие предприятия имеют отрицательные финансовые результаты. Без привлечения заемных средств невозможно вести активную инвестиционную политику, направленную на модернизацию парка воздушных судов и поддержку текущей деятельности предприятия.

К основным способам привлечения заемных средств на предприятиях авиационной промышленности можно отнести:

1. -банковское кредитование;
2. -займы других организаций
3. - вексельные займы;
4. - облигационные займы;

Первые два способа финансирования являются самими распространенными среди предприятий авиапрома. Вексельные займы носят краткосрочный характер и требуются больше для финансирования оборотных средств, а значит для текущей деятельности. Следует сконцентрировать внимание предприятий на финансирование посредством эмиссии корпоративного облигационного займа. Облигации позволяют привлечь средства многих инвесторов. Эмиссия и размещения облигаций ведет к более высокому уровню развития бизнеса. Чтобы успешно разместить на рынке облигационный заем, у компании к этому моменту уже должны быть: хорошая репутация, прозрачный баланс, и наглядные финансовые потоки.

Статистика выпуска облигационного займа авиационными предприятиями приведена в табл. 1.

Таблица 1

Список эмиссии облигаций авиационными предприятиями за период с 2000 по 2013 гг.

Эмитент, номер эмиссии	Статус эмиссии	Дата начала размещения	Номинал, валюта руб.	Объем эмиссии, шт.
ИРКУТ, 01	Погашена	2002 г.	1000	600 000
ИРКУТ, 02	Погашена	2002 г.	1000	1 500 000
МиГ-Финанс, 01	Дефолт по погашению	2004 г.	1000	1 000 000
ИРКУТ, 03	Погашена	2005г.	1000	3 250 000
МиГ-Финанс, 02	Погашена	2006 г.	1000	3 000 000
Гражданские самолеты Сухого, 01	В обращении	24.05.2007 г.	1000	5 000 000
ИРКУТ, БО-01	В обращении	14.09.10 г.	1000	5 000 000
ИРКУТ, БО-02	Планируется	2012 г.	1000	7 500 000
ИРКУТ, БО-03	Планируется	2012 г.	1000	10 000 000
Гражданские самолеты Сухого, БО-01	В обращении	27.11.10 г.	1000	3 000 000
Гражданские самолеты Сухого, БО-02	В обращении	27.04.11 г.	1000	3 000 000
Гражданские самолеты Сухого, БО-03	В обращении	27.04.11 г.	1000	3 000 000
Объединенная авиастроительная корпорация, 01	В обращении	20.04.2011 г.	1000	46 280 000

Источник: данные компании

В период с 2002- 2010 года крупные авиационные предприятия выпускали долгосрочные корпоративные облигации сроком более 3 лет. С 2010 года на их смену приходят биржевые облигации сроком размещения не более 3 лет. По сути дела это корпоративные облигации, которые не требуют государственной регистрации, и размещаться они могут сроком не более 3 лет. Данный инструмент могут выпускать компании, бумаги которых уже котируются на бирже.

Показатели эффективности облигаций авиационной промышленности представлены в таблице 2. Расчеты выполнены на начало 2013 года, в качестве процентной ставки финансового инструмента используется ставка рефинансирования, равная 8,25%.

Таблица 2

Расчет эффективности облигаций

Эмитент, номер эмиссии	Дата выпуска	Дата погашения	Рейтинг	Дюрация, дни	Модифицированная дюрация	Доходность к погашению (YTM)	Текущая доходность
ИРКУТ, БО-01	14.09.2010	10.09.2013.	BB	204,02	0,54%	8,51%	9,21%
Гражданские самолеты Сухого, 01	29.03.2007	26.03.2017	BB	1249,77	3,31%	8,22%	8%
Гражданские самолеты Сухого, БО-01	24.12.2010	20.12.2013	BB	304,81	0,81%	15,73%	8,77%
Гражданские самолеты Сухого, БО-02	26.04.2011	22.04.2014	BB	410,91	1,09%	8,98%	9,00%
Гражданские самолеты Сухого, БО-03	26.04.2011	22.04.2014	BB	412,61	1,09%	8,32%	8,26%
Объединенная авиастроительная корпорация, 01	15.03.2011	17.03.2020	BB	1900,00	5,03%	8,00%	8,00%

Эмитенты эффективно справляются с долговыми обязательствами по облигациям. Расходы на размещение составляют менее 1% от номинала эмиссии. Процентные платежи по облигациям меньше чем по банковским кредитам. Вложения в облигации авиационной промышленности вне опасности, так как эмитенты достаточно крупные компании, ведущие активную инвестиционную политику. Риски инвесторов почти одинаковые, они обеспечены госгарантией РФ.

Таким образом, для дальнейшего развития и диверсификации долговых обязательств облигационный займ является эффективным финансовым инструментом для предприятий авиапрома.

Николова Л.В.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АЛЬЯНС – ВЫБОР ПАРТНЕРА

СПбГПУ

В настоящее время актуальной проблемой является оценка функционирования стратегических альянсов. Фирмы, вступающие в альянс, упускают из вида то обстоятельство, что в большинстве случаев альянсы создаются с намерением обезвредить потенциальных конкурентов. Поэтому одним из основных аспектов управления стратегическими альян-

сами должна стать разработка своеобразной «защитной» стратегии, которая призвана помочь управленческим работникам каждой фирмы сопоставлять собственную стратегическую уязвимость и стратегические намерения своих партнеров в их совместном сотрудничестве и достижении конкурентоспособного преимущества. Следовательно, в рамках стратегического альянса сотрудничество между партнерами может перерасти в конкуренцию между ними в целях заимствования друг у друга новых технологий и производственных навыков.

Партнеры по стратегическому альянсу могут договориться об объединении своей деятельности по разработке новых продуктов, а также об обмене опытом в сфере маркетинга и управления.

Успех любого, совместного проекта зависит от выбора подходящего партнера (партнеров). Многие исследования подтверждают, что стратегический альянс имеет больше шансов на успех, если его участники обладают взаимодополняющим опытом и ресурсами. Каждый из партнеров должен обеспечить альянс тем преимуществом, которое отсутствует у других участников альянса, также компании стремятся заключать альянсы с партнерами, которые способны порождать новые технологии или их применение в новых областях, получая, доступ к инновационным технологиям в обмен, например, на укрепление позиций партнера на рынке.

Зарубежный опыт формирования и дальнейшего функционирования стратегических альянсов свидетельствует, что на практике, несмотря на достаточно ясную логику их обоснования, большинство альянсов оказались неспособными обеспечить те выгоды, которые ожидали при их создании. В процессе выбора потенциальных партнеров по альянсу специалистам компании необходимо проанализировать 4 фактора[2]:

- совместимость (должна быть проверена факторам: сходство оперативных стратегий, корпоративных философий, политики в области персонала, организационной и управленческой структур, политики по отношению к внешней среде);

- характер товаров или услуг потенциального партнера;
- относительную безопасность союза;
- возможности обучения в рамках альянса

1. Совместимость. Компания должна выбирать подходящих партнеров со сходными интересами, которым можно доверять и с которыми можно наладить эффективное взаимодействие. Без взаимного доверия стратегический альянс потерпит неудачу. Несовместимость корпоративных бизнес-концепций может предопределить неудачу альянса.

2. Характер товаров или услуг потенциального партнера. Часто практически невозможно сотрудничать с той или иной компанией на одном рынке, одновременно соперничая с ней на другом. При таких обстоятельствах каждый из партнеров может не пожелать полностью делиться

своим опытом и знаниями с партнером, опасаясь, что тот использует полученную информацию против самой компании на другом рынке. Поэтому, по мнению большинства экспертов, компании целесообразно объединять свои усилия с партнером, товары или услуги которого дополняют товары или услуги этой компании, но не конкурируют с ними.

3. Относительная безопасность альянса. Принимая во внимание сложность альянсов, потенциальные издержки, обусловленные неудовлетворительными результатами их деятельности, руководству компании необходимо собрать больше информации о потенциальном партнере, прежде чем договор о создании альянса вступит в силу. Например, необходимо выяснить, каким был результат деятельности предыдущих стратегических альянсов, сформированных потенциальным партнером, — была ли эта деятельность успешной или завершилась неудачей. Во многих случаях имеет смысл проанализировать предстоящую сделку с точки зрения другой стороны будущего альянса. Каких результатов ожидает потенциальный партнер от альянса? Каковы сильные и слабые стороны партнера? Что он может предложить в качестве своего вклада в новое совместное предприятие? Соответствует ли предложенное соглашение стратегическим целям потенциального партнера? Ответы на все эти вопросы необходимо найти в процессе анализа информации о потенциальном партнере. Вероятность успеха стратегического альянса существенно повышается, если сделка выгодна для обеих сторон.

4. Возможность обучения в рамках альянса. Еще до учреждения стратегического альянса партнеры должны оценить возможность научиться чему-либо друг у друга. Вопросы, по которым партнеры по альянсу могут обмениваться опытом, могут быть очень специфичными (например, как организовать эффективное управление материальными запасами или каким образом осуществлять более эффективную подготовку рабочих и служащих компании) или иметь более общий характер (например, какие коррективы внести в корпоративную культуру или каким образом осуществлять стратегический менеджмент в компании). Каждый из партнеров должен внимательно проанализировать ценность информации, имеющейся в его распоряжении, и не предоставлять другой стороне сведения, которые обеспечили бы ей дополнительные конкурентные преимущества, а в случае прекращения деятельности стратегического альянса сделали бы саму компанию уязвимой к конкуренции со стороны бывшего партнера.

Взаимодополняемость. Важный фактор деятельности альянса, т.к. каждый партнер должен содействовать совместной деятельности дополняющими ресурсами, обычно партнеры превосходят друг друга в различных, но связанных между собой технологиях, знаниях, опыте.

Основные характеристики при выборе партнера для образования стратегического альянса:

- *Нельзя выбирать фирму, которая занимает слабые конкурентоспособные позиции*, в силу чего не может внести соответствующий вклад в альянс. Выбор стратегического партнера должен основываться на оценке компетенций, которыми располагает этот потенциальный партнер по альянсу.

- *Нельзя выбирать партнера, который может «нанести удар в спину»*. При образовании стратегического альянса нужно осознавать, что для некоторых партнеров альянс может превратиться в средство «конкуренции с дружественными фирмами».

- *Не следует выбирать фирму, которая только перенимает опыт и навыки своих партнеров*, а не старается внести свой вклад в деятельность альянса по достижению новых преимуществ и навыков. Как показывает зарубежный опыт функционирования альянсов, такую политику проводят некоторые японские фирмы. За последние годы они в основном использовали стратегические альянсы для того, чтобы развивать свои собственные навыки и умения для получения конкурентоспособного преимущества.

- *Нельзя выбирать партнера, который ищет только собственного преобладания на рынке* и будет использовать альянс во вред интересам своих партнеров. В рамках альянса должен обеспечиваться баланс власти в отношениях между партнерами. Если более сильный партнер по альянсу обеспечивает ресурсами более слабого для усиления его конкурентоспособности, то он требует за это определенного контроля над решениями, которые принимает более слабый партнер.

- *Нельзя рассматривать фирму, которая не будет готова четко следовать заключенному соглашению о сотрудничестве*. Это особенно важно, поскольку в рамках альянса практически никогда не используются равные уровни обязательств. Например, крупная фирма может помещать в совместное предприятие около 1% имеющихся у нее ресурсов, в то время как небольшая фирма — около 95% располагаемых ресурсов. Такая ситуация может приводить к возникновению конфликтов между партнерами и отвлечению внимания от решения проблем, для решения которых создавался альянс. Поэтому в начале переговоров о создании альянса необходима четкая договоренность партнеров о том, чего им следует ожидать от создания альянса и как оценивать вклад каждого из них в его функционирование. Необходимо решить вопрос: какова будет система управления стратегическим альянсом? В настоящее время в управлении альянсами преобладает система управления, при которой один из партнеров берет на себя ответственность за деятельность совместных предприятий. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что та-

кая система управления альянсами является более эффективной по сравнению с системой совместного управления, которая задерживает принятие управленческих решений.

- *Не следует создавать альянс с партнером, который не разделяет подходы к предполагаемым результатам его функционирования.*

- *Нецелесообразно создавать альянс между фирмами, которые имеют разные цели своего функционирования и различные типы организационной культуры, что будет значительно усложнять формирование системы управления единым альянсом. Возникновение недоверия между партнерами по альянсу является результатом существующих различий в системе целей их функционирования и характере организационной культуры. Проблема «столкновения организационных культур» будет существовать всегда, когда в альянсе принимает участие значительное число фирм. Зарубежные исследования показывают, что в настоящее время около 60% альянсов не оправдывают ожиданий в самом начале своей деятельности или пересматривают ранее согласованные цели своей деятельности[1].*

Литература

1. Журавлев В., Кузнецов В. Секреты стратегических альянсов. 2008г. <http://www/e-executive.ru/>
2. Уоллес Р.С. Стратегические альянсы в бизнесе. Технология построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий. Пер. с англ. М.:Добрая книга, 2005. 288с.

Рощектаева У.Ю.

ОЦЕНКА ТОЧНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Краснодар, Институт экономики, права и гуманитарных
специальностей

Формирование показателей финансовой отчетности складывается под влиянием объективных и субъективных факторов, которые оказывают значительное влияние на достоверность отчетной информации. Автор определяет достоверность как такое состояние показателей бухгалтерской отчетности, которое позволяет снизить или уменьшить неопределенность информации в отношении финансово-хозяйственной деятельности организации, ее имущественном положении и конечных результатах и принимать на основе такой информации адекватные управленческие решения.

При этом, при установлении границ достоверности необходимо трансформировать "правильность выводов" в "принцип неизменности выводов". Принцип неизменности выводов заключается в том, что отчетность достоверна, пока смысл сделанных на ее основе выводов неизменен. Под существенным искажением данных отчетности подразумевается влияние на выводы по важнейшим показателям - пересечение содержательных границ финансовых показателей и изменение качественного состояния динамики данных отчетности.

Для определения границ достоверности показателей финансовой отчетности, необходимых различным субъектам экономического анализа, воспользуемся частично подходом проф. А.Я. Боярского к определению точности статистических показателей.

Под формальной точностью в экономическом анализе следует понимать такой уровень достоверности представления информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности, который соответствует требованиям национальных нормативных актов, регулирующих заполнение форм бухгалтерской отчетности.

Реальная точность, по нашему мнению, означает соответствие показателей финансовой отчетности реальному положению дел (отображаемой действительности), но не законодательству.

Достижимая точность может быть получена путем устранения всех субъективных факторов при формировании отчетности.

Необходимая точность означает достоверность информации, полезную субъектам экономического анализа.

Необходимая точность определяется индивидуально для каждой группы субъектов. Данный вид точности может принимать форму других видов точности: реальную и формальную.

Очевидно, что возможность и эффективность принимаемых на основе результатов экономического анализа управленческих решений будет зависеть от оптимального сочетания четырех видов точности: реальной (Р), необходимой (Н), формальной (Ф) и достижимой (Д). Возможны следующие варианты сочетания указанных видов точности в бухгалтерском учете, обоснованные автором (таблица 1):

Таблица 1 - Характеристика сочетаний видов точности показателей финансовой отчетности

Сочетание видов точности	Характеристика
$\Phi < H < P$	Неравенство отражает излишнюю реальную достоверность показателей финансовой отчетности. При ее устранении произойдет значительная экономия средств. Эффективность принимаемых решений будет максимальной
$\Phi = P = H$	Является наиболее удачным сочетанием видов точности информации, так как необходимая, реальная и формальная точность совпадают. Выводы, сделанные на основе такой отчетности, будут соответствовать реальному положению организации
$P < H$	Требуется повышение реальной точности до необходимого уровня. Решения, принимаемые на основе такой отчетности, будут не адекватны

Возможны и другие сочетания четырех видов точности. Однако оптимальным представляется второй вариант, когда для субъекта экономического анализа точность информации совпадает с точностью, отражающей реальное положение дел, и уровнем точности представления данных в бухгалтерской отчетности.

В третьем варианте уровень реальной точности ниже необходимого, что свидетельствует о недостоверности (низком уровне достоверности) отчетной информации для пользователя. Для повышения эффективности принимаемых решений необходимо проведение дополнительных процедур повышающих степень достоверности показателей финансовой отчетности и адекватность результатов экономического анализа.

Ткачева Т.А.

СОЗДАНИЕ ФИНИНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТА ГОТОВНОСТИ КАРЬЕРНОГО АВТОТРАНСПОРТА ДЛЯ СОГЛАСОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АФФИЛИРОВАННЫХ СИСТЕМ НА ГОРНОМ ПРЕДПРИЯТИИ (ГП)

Московский государственный открытый университет

В современном горно-добывающем производстве сосуществуют множества аффилированных систем. Такими, например, являются сис-

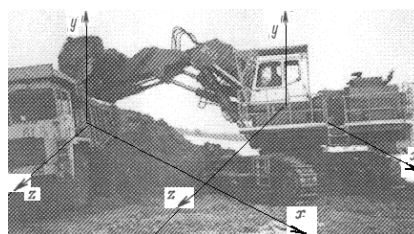
темы эксплуатации и сервисно-профилактического обслуживания (СПО) карьерного автотранспорта (КАТ), которые взаимосвязаны и взаимозависимы как друг от друга, так и других внутренних и внешних систем /1-6/. Нормированный коэффициент готовности ГП в целом или отдельных его частей, например, КАТ определяется не только через временные $Tr_{КАТ}$ – время эксплуатации и $Tв_{КАТ}$ – время восстановления, но и многие другие, например, финансово-экономические показатели, а именно, $Za p_{КАТ}$ – затраты на эксплуатацию и $Za в_{КАТ}$ – затраты на ремонт КАТ. Т.е. можно

$$K_{ГКАТ} = \frac{\sum_i Za p_{КАТ i}}{\sum_i Za p_{КАТ i} + \sum_j Za в_{КАТ j}}; (K_{ГКАТ} \leq 1). \quad (1)$$

Модель (1) – это сложная дробно-линейная функция, в которой составляющие $Za p_{КАТ i}$ и $Za в_{КАТ j}$, изменяются в определённых пределах, а расчёт ведётся по методикам, принятым на каждом ГП. И, в свою очередь, они могут быть представлены некоторыми функциями. В частности, $Za p_{КАТ i}$ и $Za в_{КАТ j}$ могут зависеть от некоторой переменной «х», что выразим функциями

$Za p_{КАТ i} = A_{КАТ i} \cdot x + B_{КАТ i}$, (2) а $Za в_{КАТ j} = C_{КАТ j} \cdot x + D_{КАТ j}$, (3)
где $A_{КАТ i}$ и $B_{КАТ i}$ – составляющие затрат при эксплуатации КАТ, а $C_{КАТ j}$ и $D_{КАТ j}$ – составляющие затрат при ремонте КАТ.

Затраты могут резко возрастать по многим причинам на ГП при: погрузке негабарита горной массы на КАТ, работе в зимних условиях и ночные смены, при резкой изменчивости синоптической ситуации и т.д. (рис. 1).



Карьерный автосамосвал HD-785-5 на погрузке в Соколовском карьере

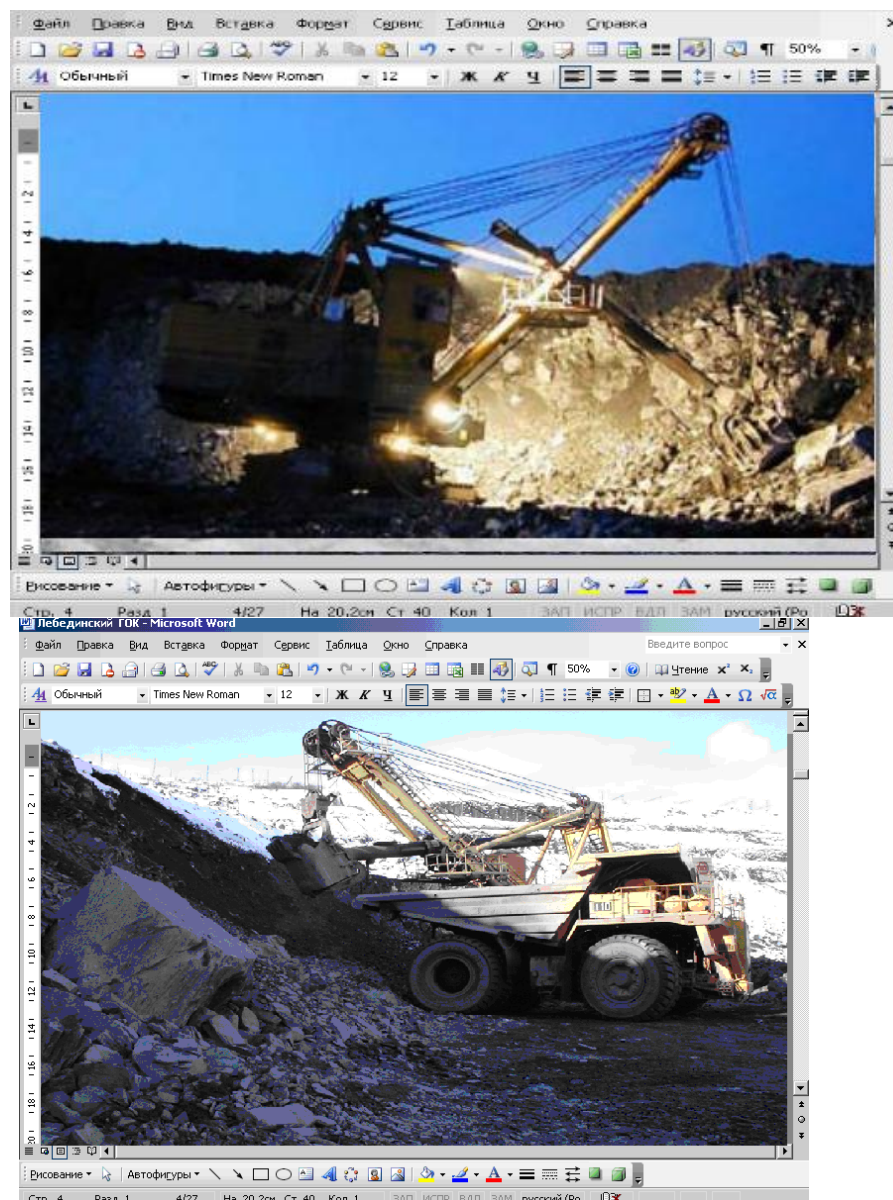


Рис. 1. Изменчивость условий эксплуатации и СПО КАТ на карьерах ГП, влияющая на величину всех видов затрат.

Тогда подставляя (2) и (3) в выражение (1) в общем виде получаем $K_{ГКИТ} = (A_{РКИТ} \cdot x + B_{РКИТ}) / [(A_{РКИТ} \cdot x + B_{РКИТ}) + (C_{ВКИТ} \cdot x + D_{ВКИТ})]$. (4)

Дробно-линейная функция (4) для $K_{ГКИТ}$ определена на числовой прямой. В соответствии с теоремой предела для этих функций найдём предел выражения (4). Но в этом случае предварительно необходимо убедиться, что предел знаменателя (делителя) модели (4) не равен нулю. Т.е. запишем

$$\lim_{x \rightarrow 0} (A_{РКАТ} \cdot x + B_{РКАТ}) + (C_{ВКАТ} \cdot x + D_{ВКАТ}) \neq 0. \quad (5)$$

При подстановке в (5) значения $x=0$ получаем постоянную, равную

$(Vp_{\text{КАТ}} + Dv_{\text{КАТ}})$. И на основании полученного выражения (5) считаем, что для нахождения предела частного двух функций, определяющих $K_{\text{ГКАТ}}$, формула (3) применима. А значит запишем

$$\lim_{x \rightarrow 0} K_{\text{ГКАТ}} = \lim_{x \rightarrow 0} (Ap_{\text{КАТ}} \cdot x + Vp_{\text{КАТ}}) / [(Ap_{\text{КАТ}} \cdot x + Vp_{\text{КАТ}}) \cdot (Cv_{\text{КАТ}} \cdot x + Dv_{\text{КАТ}})]. \quad (6)$$

Но в (6) использовано некоторое свойство математических функций типа $f(x)$. Т.к. они непрерывны в области определения, то в каждой точке области их определения для них справедливо равенство

$$\lim_{x \rightarrow x_0} f_{\text{ГКАТ}}(x) = f_{\text{ГКАТ}}(x_0). \quad (7)$$

При этом, хотя и имеет место предельный случай

$$\lim_{x \rightarrow 0} f_{\text{ГКАТ}}(x) = f_{\text{ГКАТ}}(0), \quad (8)$$

где $f_{\text{ГКАТ}}(x)$ - некоторая функция, отражающая изменчивость условий эксплуатации, сервисно - профилактического и ремонтного обслуживания КАТ.

Но на действующем ГП, при наличии работающего, эксплуатируемого и ремонтируемого КАТ всегда $\lim_{x \rightarrow 0} f_{\text{ГКАТ}}(x) \neq 0$. Точность расчётов по (6) зависит как от точности определения собственно $f_{\text{ГКАТ}}(x)$, так и коэффициентов A , B , C и D . Разработанный и представленный выше подход, во-первых, применим к созданию и детальному исследованию новых финансово-экономических моделей производственных показателей, их производных любого порядка, выражаемых дробно-линейными функциями. А таких показателей на любом производстве различных отраслей довольно много. Во-вторых, получаемые данные позволяют формировать качественно новые подходы к индивидуальному процессному регулированию эффективности финансово-экономического развития ГДП. В третьих, в области развития теоретико-методологических положений и подготовки научно-методических рекомендаций по формированию мно-гоуровневой системы, включающей как технологические, так и управленческие подсистемы /7/. В-четвёртых, это ведёт к взаимному обогащению технической и обслуживающей частей любого производства. В-пятых, модель $K_{\text{ГКАТ}}$, включающая финансово-экономические показатели, даёт возможность убедительно интерпретировать соотношение процессов эксплуатации и ремонта КАТ или любого другого вида горного оборудования (ГО).

Таким образом, можно исследовать $K_{\text{Г}}$ и его изменчивость от множества факторов в самых обширных областях любой техники в целом и по её частям. Но, кроме того, $K_{\text{Г}}$ – это широчайшее, универсальное понятие, отражающее согласованную динамику и режимы работы изучаемых или контролируемых производственно-экономических, финансовых и др.

объектов. При его усовершенствовании он может быть интегральным показателем результата работы любого объекта (возможно и банковских систем, например, в техническом аспекте, переходящих на новые виды массового компьютеризированного обслуживания).

Литература

1. Кулешов А.А., Терентьев В.Ф. Характеристики ударного процесса при загрузке карьерных авто-самосвалов. // Горный журнал. Известия вузов, 1982, С. 69-75.
2. Самосвалы карьерные. Общие технические условия. ОСТ37.001.490.90.
3. Тамперин А.С., Шипков Н.В. Прогнозирование числа ремонта машин. -М.: Машиностроение, 1973, 112 с.
4. Цеперфин И.М., Казарез А.Н. Техническое обслуживание и ремонт автосамосвалов БелАЗ. М.: Высшая школа, 1982, 304 с.
5. Яковлев В.Л., Смирнов В.П. Совершенствование карьерных автосамосвалов для эксплуатации в сложных транспортных системах глубоких карьеров. // Горный журнал, 1991, № 7.
6. Фаробин Я.Е. и др. Влияние температуры окружающей среды. // Автомобильная промышленность, № 14, 1992, С. 8-9.
7. Кулешов А.А., Зырянов Н.В., Зырянов И.В., Терентьев В.Ф. Математическое моделирование колебаний карьерных автосамосвалов при движении // Колыма, 1994, № 3, С. 28-30.

Цыганова И.А., Цыганов И.Г.

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Оренбург, ФГБОУ ВПО ОГУ

Одним из наиболее результативных способов снижения издержек в производстве является построение и оптимизация плана производства продукции. Это позволяет предприятию снизить уровень простоя оборудования и высококвалифицированных специалистов, сократить сроки выполнения заказов, избежать срывов плана продаж по причине перегрузки производственных ресурсов, оптимизировать движения материалов и складские остатки, сделать процесс производства прозрачным и управляемым.

Для принятия эффективных управленческих решений в условиях динамичного поступления сырья и заявок на производство, предприятию требуется целесообразная система поддержки принятия решений, объективно отражающая сложившуюся ситуацию на предприятии. Актуальность решения задачи формирования плана молочной продукции заклю-

чается в разработке программного продукта, который удовлетворяет специфике ведения учета и управления.

Деятельность технолога, относящегося к категории «руководитель», характеризуется следующими особенностями:

- при централизации принятия решений резко возрастают объемы информации, уменьшается время на обдумывание и анализ, растут сложности комплексного учета всех факторов;

- в процессе деятельности преобладают приемы, обусловленные привычками, опытом, традициями и другими неформализуемыми обстоятельствами;

- при принятии решения технолог не всегда в состоянии описать и даже представить достаточно полную умозрительную модель ситуации, а вынужден использовать лишь некоторое представление о ней;

- деятельность технолога в значительной мере зависит от степени знаний причин и следствий, ясности представления взаимосвязей, объема имеющейся информации.

Основу деятельности лаборанта составляет оценка различных вариантов решения (проведение оценочных расчетов), то есть определение соответствия молочного сырья стандарту.

Основными особенностями деятельности лаборанта является:

- относительно узкий круг решаемых задач;

- жесткая регламентация деятельности в большинстве вариантов складывающейся обстановки;

- жесткий лимит времени на принятие решений и выполнение различных операций.

Перечисленные особенности деятельности определяют в качестве основных требований к СППР обеспечение оперативного предоставления информации, необходимой лаборанту в заранее определенных ситуациях, а также обеспечение оперативного анализа складывающейся ситуации.

Система поддержки принятия решения по формированию производственного плана реализована в виде двух последовательных СППР. Входной информацией первой СППР является молочное сырье, которое поступает от разных контрагентов непрерывно. На выходе выдается решение о его соответствии стандарту ГОСТ 13928. На вход второй СППР подается решение о соответствии и количество заявок от покупателей на готовую молочную продукцию, на выходе второй СППР формируется производственный план на производство молочной продукции. Макет данной СППР представлен на рисунке 1.

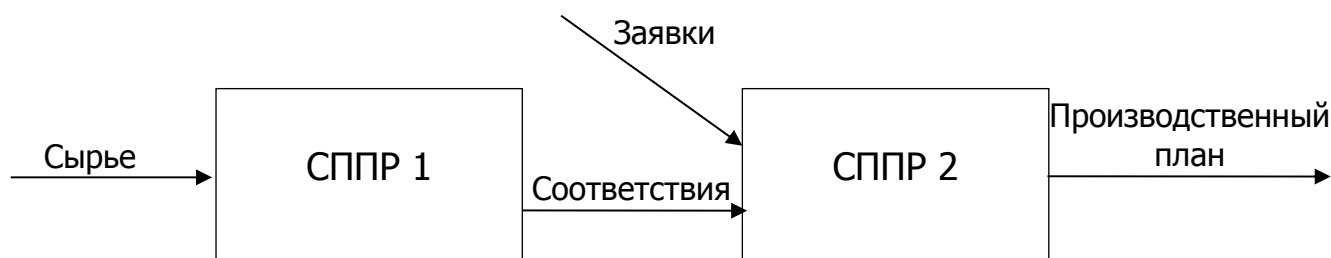


Рисунок 1 - Макет СППР по формированию плана

При поступлении молочного сырья необходимо принять решение соответствует ли принимаемое сырье стандарту по ГОСТ Р 52054-2003 «Молоко натуральное коровье - сырье», для этого разработана база знаний, которая содержит в себе множество правил, необходимых для работы системы.

Производственный план молочной продукции работает в непрерывном режиме по мере поступления информации. В первую очередь рассчитывается расход на нормализацию молочного сырья по продукции, которую необходимо допроизвести по заявкам, а уже на основании оставшегося молочного сырья и сводной информации о готовой продукции в %-ом соотношении, рассчитывается количество продукции, которую необходимо допроизвести по остаткам и выводится общее количество продукции, которую необходимо произвести.

Чернышева О.В.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский
государственный торгово-экономический университет»

В деятельности любого предприятия управление финансами является одним из ключевых факторов обеспечения его конкурентоспособности. Многие предприятия лишь формально подходят к процессу управления как средствами, так и источниками своих средств, не учитывают специфические особенности отрасли, в которой осуществляет деятельность предприятие. По этой причине возникают существенные ошибки, так как при проведении финансового анализа выводы о состоянии предприятия основываются на сравнении полученных значений отдельных показателей предприятия с их «классическими» нормативными значениями. Этой ошибки можно избежать, используя в работе нормативные

значения финансовых показателей применительно к конкретной отрасли. Значительные проблемы возникают у многих предприятий в связи с тем, что существующие западные модели прогнозирования несостоятельности (банкротства) применять довольно проблематично, так как требуется их «адаптация» к российским условиям. В противном случае результаты, полученные в процессе их использования, не будут отвечать предъявляемым требованиям, а также могут ввести в заблуждение руководителей относительно их реального положения на рынке. Именно поэтому российские предприятия так часто оказываются в кризисных ситуациях, а иногда становятся банкротами достаточно неожиданно. В результате страдают не только сами предприятия, но и кредиторы, заинтересованные в возврате своих средств. По этой причине особое внимание следует уделять вопросам управления кредиторской и дебиторской задолженностями, так как именно они в ряде случаев являются причинами неудовлетворительного финансового состояния предприятия. В настоящее время данные по непогашению кредитов и займов неутешительны, платежная дисциплина предприятий оставляет желать лучшего. Все больше предприятий теряют денежные средства из-за несвоевременного проведения аналитических процедур в отношении контрагентов. В процессе управления дебиторской и кредиторской задолженностями важно сравнивать оборачиваемость по ним, делить по возрастным группам, рассчитывать коэффициент инкассации дебиторской задолженности, разбивать ее по возрастным группам, своевременно выявлять безнадежную и просроченную дебиторскую задолженность, следует своевременно уведомлять контрагентов о нарушениях сроков оплаты, прекращать отгрузку, направлять извещения. На основе полученных данных следует производить корректировку политики предприятия в области управления дебиторской и кредиторской задолженностями. В таблице 1 приведен ряд данных о размере и структуре просроченной кредиторской задолженности по видам экономической деятельности [1].

Таблица 1

Размер и структура просроченной кредиторской задолженности по видам экономической деятельности

	Октябрь 2012г., млрд.рублей	В % к итогу
Всего	1260,0	100
в том числе:		
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	24,6	2,0
добыча полезных ископаемых	129,2	10,3
обрабатывающие производства	370,7	29,4
строительство	76,5	6,1
транспорт и связь	48,4	3,8

Таким образом, на современном этапе экономического развития, характеризующемся обострением конкуренции на рынке, любому предприятию необходимо укреплять свои позиции на рынке за счет роста числа конкурентных преимуществ, своевременно корректировать стратегию своего развития и внедрять в процессы хозяйственной деятельности последние разработки во всех областях, в том числе и в сфере финансов.

Список литературы:

1. Размер и структура просроченной кредиторской задолженности по видам экономической деятельности [Электронный ресурс].- режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный. Яз. рус.

Шатловская К. В.

**ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА
АВИАРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Москва, Московский авиационный институт (государственный
технический университет)

Для обеспечения устойчивого развития предприятий авиаремонтного профиля необходима четко отлаженная система планирования и управления финансовыми ресурсами, которая предполагает два направления действий:

1. Привлечение финансовых ресурсов, формирование их источников.

2. Управление распределением финансовых ресурсов, выбор направлений использования.

Оба этих направления напрямую зависят от специфики деятельности предприятия.

Главной задачей финансового планирования является обеспечение организации необходимыми денежными ресурсами и выявление внутренних резервов, при необходимости привлечение внешних источников с целью выполнения производственной программы.

Роль и значение финансового планирования для авиаремонтных предприятий огромно, т.к. оно решает важные вопросы:

- Согласования производственных программ с управлением материальными запасами.
- Обеспечения производственно-хозяйственной деятельности всеми необходимыми финансовыми ресурсами.
- Обоснования источников финансирования.
- Расчет с заказчиками, поставщиками, банками и другими кредитными организациями, бюджетными фондами.
- Сбалансированности доходов и расходов.
- Контроля основных показателей деятельности организации: характеризуя финансовое состояние, ликвидность и платёжеспособность предприятия.
- Своевременного принятия мер по регулированию возникающих отклонений по статьям расходов в источниках доходов.

Финансовое планирование предприятия позволяет решать основные задачи повышения эффективности использования потенциала организации, обеспечивать направленность всех плановых показателей на реализацию стратегических целей развития.

При составлении финансовых планов необходимо учитывать следующие внутренние и внешние аспекты деятельности предприятий, в том числе по ремонту авиационной техники:

- Конъюнктуру товарного и финансового рынков.
- Экономическую ситуацию в отрасли.
- Систему применяемых норм и нормативов затрат отдельных ресурсов.
- Систему ставок налоговых платежей.
- Нормы амортизационных отчислений.
- Динамику процентных ставок по кредитам и депозитам.
- Результаты финансового анализа предыдущих периодов.
- Прогнозируемые показатели долгосрочного финансового плана.
- Планируемые объемы ремонтных работ.

- Экономические показатели деятельности предприятия.

Определяющим фактором, влияющим на эффективность хозяйственной деятельности, является организация формирования финансовых ресурсов. Ее основной целью является привлечение достаточного объема финансирования для обеспечения непрерывной производственной деятельности организации на выгодных условиях. Именно от финансовой составляющей зависит достижение поставленных целей, т.к. для осуществления любой хозяйственной деятельности в первую очередь нужны финансовые ресурсы.

Особенностью авиаремонтных предприятий является их подчиненность системе заказов, которые определяют вектор развития организации на время действующих контрактов. От количества и периода действия договоров на ремонтные работы зависят возможности и пути дальнейшего развития организаций. Эти факторы определяют особенности планирования необходимых финансовых ресурсов.

Учитывая специфику заводов по ремонту авиационной техники, предлагается рассматривать финансовое планирование, как процесс определения и распределения необходимых финансовых ресурсов для операционной деятельности, а затем формирование источников их поступления в необходимом количестве.

Т.к. для авиаремонтных предприятий производственная деятельность является основной, то при составлении финансовых планов основное внимание уделяется планированию операционной деятельности (рис. 1).



Рисунок 1. Финансовое планирование операционной деятельности

От правильности и точности бюджетных смет операционной деятельности зависят экономические показатели деятельности организации. Поэтому от составления операционного плана зависит успешная деятельность всей организации.

Для составления финансового плана операционной деятельности нужно понимание зависимости производимых предприятием затрат от видов производимых ремонтных работ, производственного цикла.

Поэтому на этапе планирования расходов на операционную деятельность авиаремонтным предприятиям необходимо учитывать возможные отличия в количестве запланированных объектов ремонта и объема выполняемых услуг от фактически выполненной работы.

После составления плана ремонта воздушных судов и оценки требующихся для этого затрат, предприятию необходимо сформировать источники привлечения финансовых средств.

Формирование источников финансовых средств за счет собственного капитала в виде уставного, резервного и добавочного капиталов, незначительная зависимость от внешних источников финансирования (суммарная доля долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов не превышает 10% от суммы пассивов организации), не позволяет авиаремонтным предприятиям привлекать и использовать достаточное количество ресурсов.

Для обеспечения непрерывной хозяйственной деятельности необходимыми финансовыми ресурсами система финансирования авиаремонтных предприятий должна быть адаптирована к потребностям современного рынка. Это вызывает необходимость разработки долгосрочного финансового плана, совпадающего по своим срокам с государственной программой развития авиационной отрасли в целом. Необходимо учитывать не только те изменения, которые происходят в авиаремонтной промышленности, но и в области авиастроения, закупки и эксплуатации авиационной техники отечественного и иностранного производства.

Для расширения производства, модернизации оборудования и технологий ремонта предприятиям рекомендуется изменить распределение источников поступления денежных средств, перераспределить их долю в сторону увеличения заемных средств.

Для контроля и своевременной реакции на отклонения от финансового плана необходима разработанная система целевых показателей.

Предлагается следующий состав показателей достижения целей:

1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг промышленных предприятий отрасли.
2. Объем выполненных ремонтных работ.
3. Производительность труда производственных рабочих.
4. Сроки выполнения ремонтных работ.

5. Материальные затраты на ремонт единицы авиационной техники.
6. Объем трудозатрат.
7. Рентабельность активов.
8. Рентабельность продаж.
9. Объем и структура дебиторской задолженности.

Контроль данных показателей и своевременная реакция на них позволит предприятиям повысить рентабельность деятельности, выйти на новые рынки сбыта, стать конкурентоспособными.

Главной целью финансового планирования и управления финансовыми потоками авиаремонтных предприятий является увеличение рыночной стоимости компании.

СЕКЦИЯ № 3

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Алешин И.А., Москвичева Н.В.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Москва, МАИ

В настоящее время для многих организаций лизинг является одним из основных инструментов финансирования инвестиционной деятельности.

Эксперты отмечают преимущества лизинга над банковским кредитом, связанные с гибкостью графика погашения и возможностью выкупа объекта лизинга по истечении срока договора. Кроме того, рыночная стоимость объектов основных средств, приобретаемых в лизинг, зачастую значительно превышает финансовые возможности предприятий. Этим объясняется особая роль лизинга для авиакомпаний, эксплуатирующих дорогостоящие воздушные лайнеры и осуществляющих грузовые и пассажирские авиаперевозки. Схема возвратного лизинга позволяет в быстрые сроки получить необходимое финансирование и часто используется отечественными авиакомпаниями. Схема международного лизинга во многом позволила сохранить конкурентоспособность российских компаний на отечественном рынке авиаперевозок.

Целью настоящей статьи является раскрытие специфики лизинговых операций в конкретном деловом сегменте и выявление доли воздушных судов, которые приобретены по договору лизинга, во флоте авиакомпаний. Для сравнения берутся перевозчики, осуществляющие свою деятельность в РФ, и зарубежные авиакомпании.

В профессиональных кругах часто говорится о том, что многие крупные отечественные авиакомпании обязаны своим выживанием лизинговым схемам, которые они использовали на ранних этапах существования и продолжают активно использовать сейчас. Лизинг представлял собой оптимальную финансовую модель для формирования парка авиатехники и выживания в условиях конкурентной борьбы на фоне серьезных экономических трудностей. В настоящее время, когда на российском рынке авиаперевозок укореняются крупные зарубежные компа-

нии, лизинговые схемы финансирования позволяют российским авиаперевозчикам сохранять свои конкурентные преимущества.

Особое распространение в РФ получил так называемый международный лизинг. Флот российских крупнейших компаний по большей мере состоит из машин зарубежных производителей. Для справки: у Аэрофлота 8 «Боингов», 102 «Эйрбаса», 10 SSJ-100 и 6 Ил-96.

Западные компании также активно используют лизинг в решении задачи формирования парка авиационной техники. Лизинговые соглашения приносят финансовые выгоды и обладают гибкими условиями, что оказывает положительное влияние на эффективность управления активами компании. Рынок авиационных перевозок без учета сезонных колебаний не обладает существенной волатильностью. Тем не менее, особенно на волне кризиса еврозоны и мирового финансового кризиса, когда в заголовках новостей все чаще появляется информация о разорении той или иной авиакомпания, использование лизинга может снизить угрозу банкротства. Кроме того, на фоне европейского кризиса снизилась доля операций с использованием традиционных банковских схем, а объем производства авиалайнеров, напротив, увеличился. Европейские авиаперевозчики все чаще стали прибегать к лизингу воздушных судов.

Отдельный интерес представляет использование схемы возвратного лизинга воздушных судов, как способ займа. Вопреки общим суждениям, если компания прибегает к схеме возвратного лизинга, это не является индикатором ее затруднительного финансового положения. Просто такой способ финансирования более эффективен и удобен в текущий момент времени, чем прочие. При этом она продолжает эксплуатировать воздушное судно, но уже в качестве лизингополучателя. Возвратный лизинг нередко используется и отечественными авиакомпаниями.

Практическая сторона вопроса связана с исследованиями в области структуры собственности различных авиакомпаний. Какая доля основных активов авиакомпаний находится в лизинге и каковы тенденции? Для ответа на эти вопросы авторами был проведен анализ отчетности некоторых зарубежных и отечественных авиакомпаний, представленной за 2011 год.



Рис. 1. Структура флота авиакомпании Lufthansa на 31.12.2011.

На рис. 1 приведены данные по авиакомпании Lufthansa и принадлежащим ей авиакомпаниям по итогам 2011 года. В данную статистику вошли: непосредственно немецкая Lufthansa, швейцарская Swiss, Austrian Airlines, Germanwings, Lufthansa Cityline, итальянская Air Dolomiti, немецкая Eurowings и Lufthansa Cargo (рис 1).

Аналогичная статистика на 31.12.2009 (рис. 2):

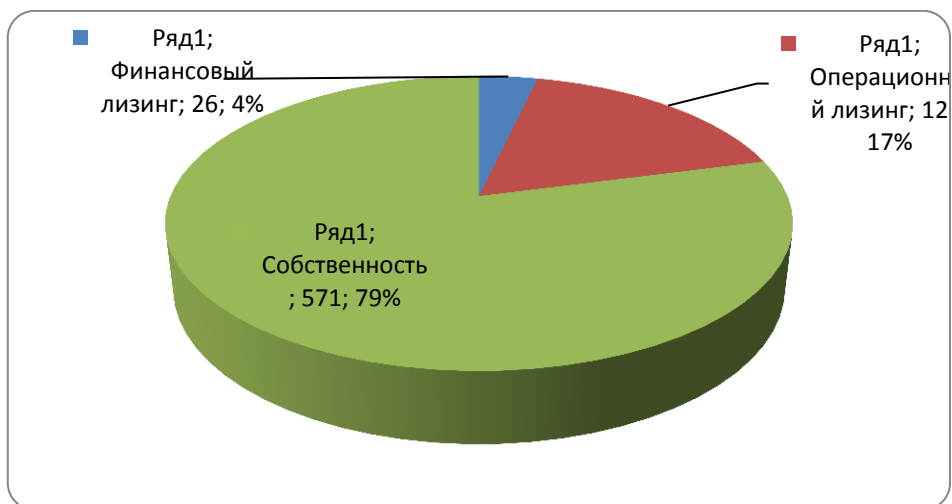


Рис. 2. Структура флота авиакомпании Lufthansa на 31.12.2009

Таблица 1. Структура флота
авиакомпания Lufthansa

Модель ВС	Количество в лизинге	Массовая доля в общем лизинге	Доля в лизинге от общего коли- чества по дан- ному типу
Airbus A 319	29	26%	33%
Airbus A 320	17	15%	20%
Boeing 737	14	13%	18%
Embraer	12	11%	21%
Airbus A 321	10	9%	13%
AvroRJ	10	9%	34%
ATR	7	6%	64%
Bombardier CRJ	5	5%	8%
Airbus A 340	4	4%	6%
Boeing 767	2	2%	33%
Fokker F70	1	1%	11%

Следующей анализируемой авиакомпанией является Emirates (ОАЭ).

Информация представлена на 31 марта 2012 года.

Из представленных данных видно, что финансовая стратегия авиакомпании Emirates предполагает преимущественное использование именно лизинговых схем.

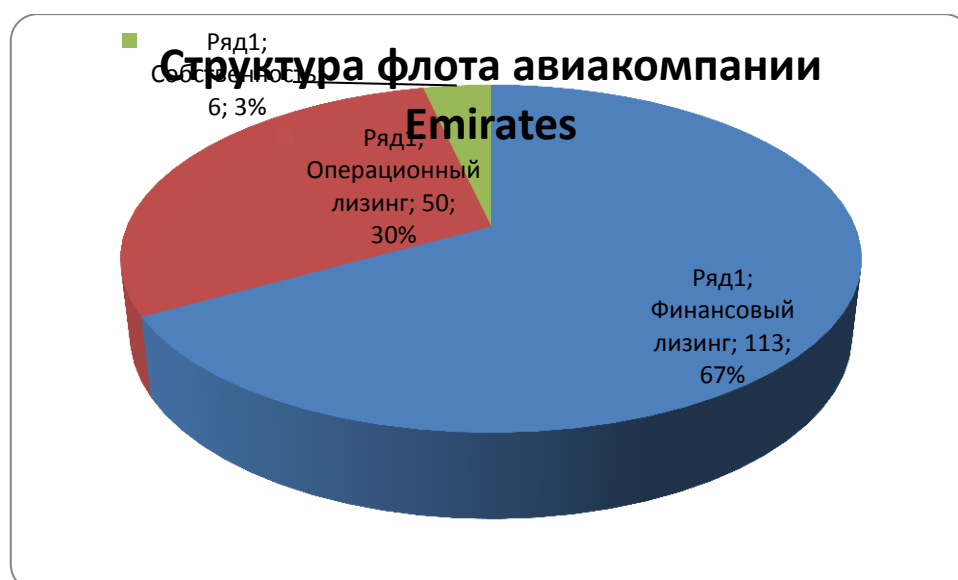


Рис. 3. Структура флота авиакомпании Emirates на 31.03.2012.

Как видно по схеме, финансовая стратегия авиакомпании Emirates предполагает преимущественное использование именно лизинговых схем.

Таблица 2. Структура флота авиакомпании Emirates

Модель ВС	Количество в лизинге	Массовая доля в общем лизинге	Доля в лизинге от общего количества по данному типу
B 777-300 ER	67	41%	100%
A 330-200	21	13%	81%
A 380-800	21	13%	100%
B 777-300	12	7%	100%
A 340-500	10	6%	100%
B 777-200LR	10	6%	100%
A340-300	8	5%	100%
B777-200ER	6	4%	100%
B 777-200LRF	4	2%	100%
B 777-200	2	1%	67%
B 747-400ERF	2	1%	100%

Рассмотрим структуру флота авиакомпании JAL (Japan Air Lines):

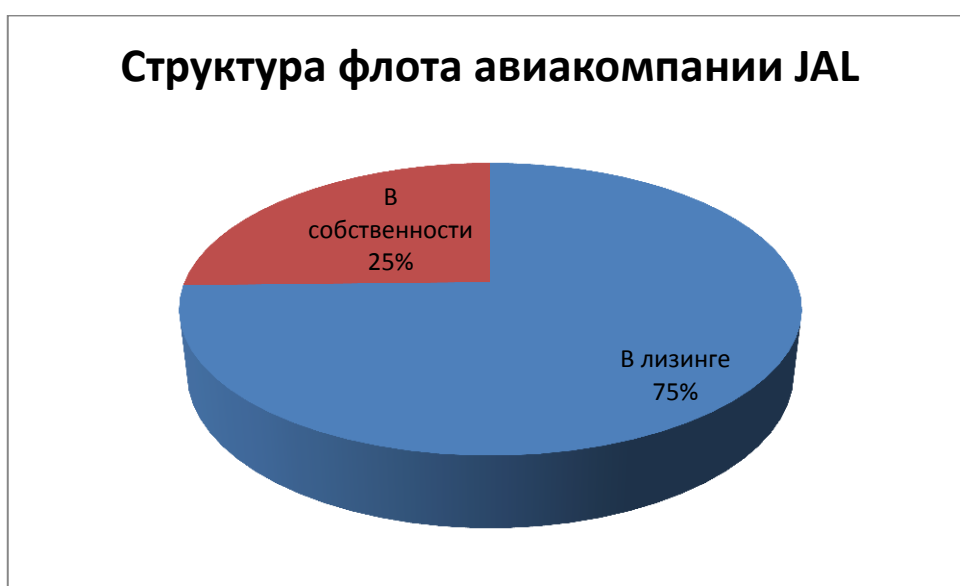


Рис. 4. Структура флота авиакомпании JAL на 31.12.2011.

Таблица 3.

Структура флота авиакомпании JAL

Модель ВС	Количество в лизинге	Массовая доля в общем лизинге	Доля в лизинге от общего количества по данному типу
B 767-300ER	18	33%	56%
B 737-800	31	56%	63%
B 737-400	2	4%	13%
Bombardier	2	4%	8%
Saab	2	4%	18%

Данные по российским авиакомпаниям представлены ниже.

На конец 2011 года у авиакомпании S7, третьей по пассажиропотоку авиакомпании России, воздушный флот состоял из 32 машин, 100% находились в лизинге у компании.

Авиакомпания «Трансаэро». Вторая по пассажиропотоку авиакомпания России. Важным моментом является то, что по итогам 2011 года 98% процентов прочих доходов составили доходы по операциям возвратного лизинга. Детальной информации о статусе самолетов по отношению к собственности, к сожалению, не представлено.

Структура флота компании с группировкой по источникам финансирования представлена на рис. 5.

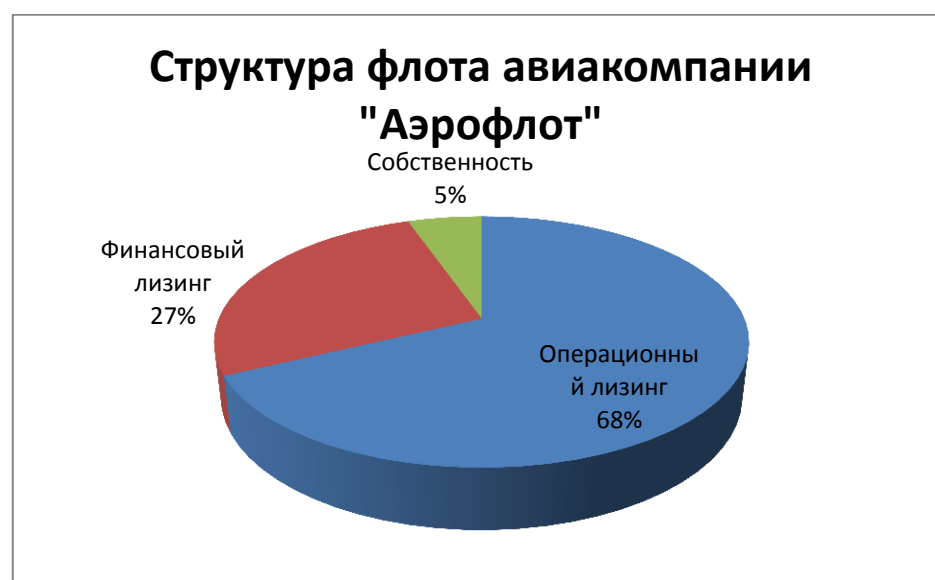


Рис. 5. Структура флота авиакомпании «Аэрофлот» на 31.12.2011.

Таблица 4.

Структура флота авиакомпании Аэрофлот по типам ВС

Модель ВС	Количество в лизинге	Массовая доля в общем лизинге	Доля в лизинге от общего количества по данному типу
Airbus A330	14	13%	100%
Boeing 767-300	9	8%	100%
MD-11F	3	3%	100%
Airbus A319	15	14%	100%
Airbus A320	43	41%	100%
Airbus A 321	18	17%	100%
SSJ 100	4	4%	100%

В заключение отметим, что лизинговые схемы в авиационной отрасли не теряют своих преимуществ. Результаты исследований подтверждают, что доля авиационной техники, приобретаемой с использованием лизинговых схем, со временем увеличивается.

Ведущие европейские авиакомпании используют лизинг воздушных судов, при этом, доля авиационной техники, находящейся в собственности, намного выше, чем доля техники, приобретенной по договорам финансовой аренды. В структуре флота российских авиакомпаний, напротив, доля лизинга значительно преобладает, что свидетельствует об эффективности использования лизинговых схем в современных российских условиях.

Лизинг авиационной техники обладает рядом специфических свойств, в числе которых: срок сделки (достаточно продолжительный, 10—15 лет); участие сторонних субъектов (инвесторов, страховых компаний, финансовых посредников, государственных органов и других); стоимость предмета лизинга. При разработке и реализации системы лизинга авиатехники необходимым условием является его эффективное управление. На уровне авиакомпании, принявшей решение обновить парк воздушных судов, управление лизингом заключается в определении целесообразности и эффективности приобретения новой авиатехники и дальнейшей ее эксплуатации.

Мировой опыт заключения лизинговых сделок свидетельствует о том, что лизинг, несомненно, является эффективным инструментом обновления основных фондов.

Библиографический список

1. Газман В.Д. Финансовый лизинг / Учебное пособие - М.: Изд-во ВШЭ, 2010 г.
2. Трошин А.Н. Финансы и кредит / Учебник.-М.: ИНФРА-М, 2010
3. Шатравин. В. А.. Эффективность лизинговых операций: - М.: Ось - 89, 2006.
4. Интернет- ресурсы: www.aviaprom.ru

Букин И.Н.

**МОДЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА,
УЧИТЫВАЮЩАЯ ВЛИЯНИЕ ПАРАДИГМЫ ОТКРЫТЫХ
ИННОВАЦИЙ, В СЕТЕВОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ**

Санкт-Петербург, СПбГПУ

В современной экономике инновации являются драйвером развития не только предприятий, но и регионов и государств в целом. Одной из преобладающих в настоящее время концепций инновационного развития является концепция “открытых инноваций”, в которых источниками инновационных идей становятся не столько результаты внутренних исследований и разработок предприятий или исследовательских институтов, сколько сети исследователей и взаимодействие между ними.

Для развития инновационного потенциала в рамках парадигмы “открытых инноваций” важное значение имеет создание и развитие сетевых инновационных структур, которая в предлагаемой работе обозначена как “сетевая инновационная экосистема”. Рассматриваемая “сетевая экосистема” может являться механизмом реализации инновационного потенциала географически определенной среды.

В работе рассматривается концептуальная модель, состоящая из:

- оператора инновационной сети, в литературе этот оператор чаще обозначается как “технологический брокер”.
- научной организации, занимающейся обучением и прикладными исследованиями.
- научной организации, занимающейся фундаментальными исследованиями.
- производственного предприятия.

Данная конфигурация модели является минимальной и подразумевает открытую архитектуру.

Предложенная модель позволяет прозрачно оценить экономический эффект от начала разработки НИОКР и до промышленного внедрения продукта. К тому же так легче проследить влияние притока внешних знаний на формирование инноваций в “экосистеме”.

При взаимодействии предложенной “сетевой экосистемы” с внешней средой, важна инновационная восприимчивость и инновационная способность. Для этого необходимо провести анализ научных учреждений для выявления способности этих учреждений взаимодействовать между собой и самое главное взаимодействовать с внешней средой в рамках парадигмы открытых инноваций, выявить инновационный потенциал географически определенной среды. Чем выше интеллектуальный потенциал “экосистемы”, тем быстрее происходит восприимчивость, обучение и генерация новшеств. Перечисленные факторы являются важными не только для производства инноваций в “своей экосистеме”, но и для дальнейшего активного внешнего сетевого общения. Открытый информационный обмен результатами НИОКР позволяет сократить сроки разработки нового инновационного продукта, сокращает финансовые затраты на разработку и повышает конкурентоспособность продукта.

В работе предлагается методика расчета чистой приведенной стоимости и последующей оценки финансового эффекта с учетом влияния открытой инновации на реализацию проекта.

Литература

1. Платонов В.В. Стратегическая оценка деятельности инновационно-активных предприятий / В.В. Платонов, К.А. Овсянко, А.Г. Айрапетова, И.И. Дюков / Монография. Под редакцией д-ра экон. наук, проф. А.Е. Карлика. – СПб. : Изд-во: СПбГУЭФ, 2012.
2. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и потоки знания. Монография. Отв. ред. А.Н. Пилясов. – Смоленск: Ойкумена, 2012.
3. Ратнер С.В. Методологические основы развития научно-инновационных сетей в экономической системе. Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук. Краснодар. 2009.

АНАЛИЗ И РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ¹

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Аннотация

Проводится анализ существующих подходов к классификации инноваций.

На основе анализа разных подходов разработана обобщенная таблица классификаций инноваций, которая может помогать организациям при выборе видов инноваций для конкретной организации.

Для обеспечения полноты определения исходного состава возможных инноваций в организации предлагается использовать методики системного анализа.

Ключевые слова: инновация, классификация, методики системного анализа, основание классификации.

Введение. Из истории развития теории инноваций

Понятие «инновации» как *экономической* категории ввел в научный оборот в начале XX в. австрийский экономист *И. Шумпетер*., который в начале в своей работе «Теория экономического развития» (1911г.) ввел понятие «инновация» и описал инновационный процесс с экономической точки зрения.

Однако в ряде работ признано, что основы теории инноваций заложены всемирным признанным российским ученым-экономистом *Н.Д. Кондратьевым* (1892–1938), который увязал волны изобретений и инноваций с переходом к новому циклу. Он установил, что «перед началом повышательной волны большого цикла, а иногда в самом начале ее наблюдается значительное изменение в основных условиях хозяйственной жизни общества. Эти изменения выражаются в глубоких изменениях техники производства и обмена (которым, в свою очередь предшествуют значительные технологические изобретения и открытия) [3].

В своих работах с 1922г. *Н.Д. Кондратьев* показал взаимосвязь закономерностей статичности, циклической динамики и социогенетики в динамике общества; открыл большие циклы конъюнктуры, их основы и взаимосвязь со среднесрочными циклами; обосновал неизбежность кризис-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

ных фаз в динамике циклов, проанализировал структуру и последствия экономических циклов; раскрыл роль изобретений и инноваций в смене больших циклов.

Изменения в области техники производства (технологические инновации) предполагают два условия:

- 1) наличие соответствующих научно-технических открытий и изобретений и
- 2) хозяйственные возможности применения этих открытий и изобретений.

Его идеи были развиты **Й. Шумпетером** (двухтомная монография *Business Cycles*, 1939), **Юргеном Кучинским**, **Фернаном Бродемом**, **Герхардом Меншем** (в 1975 г. в Германии опубликована монография **Г. Менша** «Технологический пат: инновации преодолевают депрессии», в которой теория инноваций Кондратьева-Шумпетера получила дальнейшее развитие и обогащение) и др. зарубежными учеными, стали основой формирования мировой научной школы по длинным волнам экономической динамики, предметом ряда международных конференций.

Современная российская школа инноваций в единстве с теорией циклов и кризисов ведет свое начало с 1988г. когда в монографиях **Ю.В. Яковца** «Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование» (1984). «Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм» (1988) , в которой была предложена классификация инноваций (технических нововведений) по уровню новизны, введено понятие инновационного цикла, определена его структура, раскрыта связь с научными, изобретательскими и инновационными циклами, рассмотрен механизм освоения нововведений, охарактеризован дифференциальный научно-технический доход (позднее он получил название технологической квазиаренты) как главный стимул освоения изобретений.

Эти идеи были развиты в книгах «Циклы. Кризисы. Прогнозы» (1999), «Русский циклизм: новое видение прошлого и будущего» (издана в США, 1999).

Эти положения получили развитие в ряде работ преподавателей кафедры теории и практики государственного регулирования рыночной экономики РАГС, где сложилась сильная инновационная школа под руководством д.э.н., проф. **Кушлина В.И.**: в учебных пособиях «Инновации: теории, механизм, государственное регулирование» (М.: РАГС, 2000), «Инновационный тип развития экономики России (М.: РАГС, 2005), в монографии **В.И. Кушлина, А.Н. Фоломьева** и др. «Инновационность хозяйственных систем» (М., 2000) раскрыт конкретный механизм инновационного развития хозяйственных систем.

Циклы и кризисы в динамике мировых, локальных и глобальной цивилизаций раскрыты в монографиях **Ю.В. Яковца** «История цивилизаций» (1995, 1997), «The Past and the Future of Civilizations» (2000), «Эпохальные инновации XXI века» (М.: Экономика, 2004), на английском языке «Epochal Innovation of the XXI Century» (обоснован сверхдолгосрочный прогноз инноваций, обогащена теория инновации), в монографии Б.Н. Кузыка и Ю.В. Яковца «Россия-2050: стратегия инновационного прорыва» (2004, 2005), и в двухтомной монографии **Б.Н. Кузыка** и **Ю.В. Яковца** «Цивилизации: теория, история, диалог, будущее» (2006).

Б.Н. Кузык и **А.И. Агеев** открыли 400-летние и 80-летние циклы российской истории в монографиях «Ритмы российской истории» (2003) «Россия в пространстве и времени» (2000).

Классификация инноваций дополнена понятиями *эпохальных инноваций* (его предложил Нобелевский лауреат **С. Кузнец**) и *антиинновационных нововведений*, которые направлены не вперед, а назад, в прошлое.

Таким образом, в России сформирована *единая теория циклов, кризисов и инноваций*, раскрывающая циклично-генетические закономерности развития общества, роль кризисов в смене циклов, значение эпохальных и базисных инноваций как магистрального пути выхода из кризиса, перехода к новому циклу.

Для российского понятийного изучения определений, связанных с инновационным процессом, возможно обращение к научным школам Санкт-Петербургского государственного политехнического университета профессора **В.Г. Колосова**, профессора **А.Г. Поршнева**, к одним из ключевых школ, формирующих научную область – инноватику.

Инноватика – это область знаний о сущности инновационной деятельности, ее организации и управлении инновационными процессами, обеспечивающими трансформацию новых знаний в востребованные обществом новшества как на коммерческой основе (коммерциализация результатов научно-технической и творческой деятельности), так и некоммерческой базе (например, инновации в социальной сфере).

В свою очередь, являясь характеризующей единицей инновационной деятельности, под инновацией в этой особой предметной области понимается результат масштабного применения и распространения новых знаний, результатов научно-технической и творческой деятельности, основанных на систематических научных исследованиях или интуитивных озарениях (смекалке).

С учетом характеризующих признаков инновации, для формализованного описания которых используется теоретическая и методологическая основа различных областей науки (экономики, финансов, социологии, информатики, менеджмента, логистики и др.) и не без учета Европейского метрологического документа (РУКОВОДСТВО ОСЛО), принято следующее понятие инновации.

Инновация: (innovation — нововведение, «инвестиция в новацию»):

1) процесс рыночного внедрения результатов инновационной деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам;

2) процесс коммерциализации новой технологии, нового вида продукции и услуг (в том числе образовательных), организационно-технического и социально-экономического решения научного, образовательного, финансового, коммерческого, административного или иного характера.

Даже если идет речь о социальных (структурных) инновациях, приставка *in-* вносит коммерческую составляющую в новацию. Таким примером может стать комфортное предоставление государственных услуг с использованием ИТ-технологий. При этом имея дополнительный противокоррупционный признак, такая инновация видится отдельными категориями населения бесценной.

В 1960-е гг. в СССР для развития предприятий и организаций были созданы отделы и бюро научно-технической информации, патентные отделы, занимающиеся оформлением изобретений в форме патентов и авторских свидетельств, а в стране начала создаваться Государственная автоматизированная система научно-технической информации (ГАС НТИ). Но термин «инновация» вначале не вводился.

В 1980-е гг., на июньском Пленуме (1988 г.) [4] инноваций как способ *интенсификации* развития предприятий и организаций и экономики в целом. Термин «инновация» к этому времени был известен, но в нашей стране был принят термин «нововведения» и «мероприятия научно-технического прогресса». На предприятиях составлялись соответствующие планы НТП.

В настоящее время приняты оба термина. Иногда предлагается инновациями называть только принципиально новые изделия техники, технологии, защищенные патентами, а вводимые в организациях новшества, известные ранее, называть нововведениями. Но для названия последних принят также термин «*открытые инновации*».

В современной России классическое определение инноваций *Й. Шумпетера*, требует корректировки.

Так, директор департамента развития и коммуникаций ОАО «Российская венчурная компания» **Евгений Кузнецов** считает, что в нынешней экономической культуре инновации – это не внедрение технологических изобретений. Инновации – более широкое понятие, оно предполагает создание новых форм бизнеса, изменение рынка, для чего, в частности, используются научно-технологические разработки

Виды и классификации инноваций

Официальными российскими терминами в области инновационной деятельности в настоящее время являются термины, используемые в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы», одобренной постановлением Правительства РФ от 24 июля 1998г. № 832. В этом документе дается следующее определение инновации:

«Инновация (нововведение) — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [7].

Й. Шумпетер впервые рассмотрел вопросы новых комбинаций производственных факторов и выделил пять изменений в развитии, т.е. вопросов инноваций, которые различных переводах сформулированы несколько по разному (табл. 1).

Таблица 1

Варианты классификации инноваций по Шумпетеру

Вариант 1	Вариант 2
• создание нового товара, с которым потребители еще не знакомы, или нового качества товара; • создание нового метода производства, еще не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара; • открытие нового рынка, т. е. рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране еще не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее; • открытие нового источника факторов производства, опять-таки независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново; • создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или ликвидация монопольной позиции.	• использование новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства; • внедрение продукции с новыми свойствами; • использование нового сырья; • изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения; • появление новых рынков сбыта.

Европейский метрологический документ, РУКОВОДСТВО ОСЛО, практически повторяет идею **Й. Шумпетера**, но группирует инновации в 4 типа (табл. 2):

Таблица 2

Классификация ИНН, рекомендуемая Европейским документом
РУКОВОДСТВО ОСЛО

Вид инновации	Характеристика
Продуктовые	Значительные изменения в свойствах производимых товаров и услуг. Создание совершенно новых товаров и услуг и значительное усовершенствование существующих продуктов.
Процессные	Значительные изменения в методах производства и доставки.
Организационные	Относятся к сфере внедрения новых организационных методов. Это могут быть изменения в деловой практике, в организации рабочих мест или во внешних связях предприятия).
Маркетинговые	включают реализацию новых методов маркетинга. Это могут быть изменения в дизайне и упаковке продукта, в его продвижении и размещении, в методах установления цен на товары и услуги.

Инновации направлены на удовлетворение определенных общественных потребностей, но вместе с тем необходимое повышение эффективности использования отдельных ресурсов или повышение эффективности отдельных производственных подразделений, либо повышение эффективности предприятия в целом в результате внедрения новшества и получения нововведения происходит далеко не всегда. На конечный успех инновации, выражающийся в получении экономического эффекта от функционирования предприятия, влияет совокупность разных факторов (экономических, юридических, технических, рыночных и др.), воздействие которых чрезвычайно сложно спрогнозировать. Таким образом, можно утверждать, что инновация – это новшество, внедренное в деятельность предприятия с целью повышения его эффективности на основе лучшего удовлетворения определенной общественной потребности. При этом следует отметить, что под эффективностью следует понимать определенный экономический, производственный, социальный, экологический и иной результат, ожидаемый от внедрения новшества.

В настоящее время имеется большое количество классификаций. Различные подходы можно встретить в учебниках Авсянникова Н.М. (2002), *Ильенковой С.Д., Гохберг Л.М., Ягудина С.Ю.* (2003), *Швандара В.А., Горфинкеля В.Я., Морозова Ю.П., Гаврилова А.И., Городнова А.Г.* (2003), *Казанцева А.К.* (2004), *Фатхутдинова Р.А. Уткина Э.А., Морозовой Н.И., Морозовой Г.И.* (1996) и др.

Существует ряд очевидных классификаций, дающих хорошее понимание природы инноваций, но имеющих ограниченную практическую

применимость. Так, например, **А.И. Пригожин** [8] делит инновации по распространенности; по охвату ожидаемой доли рынка, по инновационному потенциалу и степени новизны (табл. 3).

Таблица 3

Классификация инновации А.И. Пригожина

Признак классификации	Инновация
по распространенности	единичные, диффузные
по месту в производственном цикле	сырьевые, обеспечивающие (связывающие), продуктовые
по преемственности	замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие ретровведения;
по охвату ожидаемой доли рынка	(локальные, системные, стратегические);
по инновационному потенциалу и степени новизны	(радикальные, комбинаторные, совершенствующие.

Известна классификация **П.Н. Завлина** [5 (табл. 4)]. Он предлагает двенадцать признаков: 1) по значимости; 2) по направленности; 3) по отраслевой структуре жизненного цикла; 4) по глубине изменения; 5) по отношению к разработке; 6) по масштабам распространения; 7) по роли в процессе производства; 8) по характеру удовлетворяемых потребностей; 9) по степени новизны; 10) по времени выхода на рынок 11) по причинам возникновения; 12) по предмету и сфере приложения.

Таблица 4

Классификация инноваций П.Н. Завлина

Признак классификации	Инновация
по значимости	базисные, улучшающие, псевдоинновации
по направленности	(расширяющие, рационализирующие, замещающие
по отраслевой структуре жизненного цикла	(возникновения, внедрения, распространения);
по глубине изменения	новый вариант, новое поколение,

Признак классификации	Инновация
	новый род, новый вид, адаптивные, перегруппировка, изменение качества, регенерирование первоначальных способов
Признак классификации	Инновация
по отношению к разработке	инновации, разработанные силами самого предприятия, внешними силами
по масштабам распространения	для создания новой отрасли, для применения во всех отраслях/
по роли в процессе производства	основные, дополняющие.
по характеру удовлетворяемых потребностей	новые, существующие потребности.
по степени новизны	на основе научного открытия, на основе новых способов применения существующего открытия.
по времени выхода на рынок	инновации-лидеры, инновации-последователи.
по причинам возникновения	стратегические, реактивные.
по предмету	научно-технические, социально-культурные.
по сфере приложения	рынки, продукты, процессы.

В данной классификации отсутствует системообразующий признак. Кроме того, классификация по сфере приложений является разноуровневой. Здесь присутствуют рынки – как фактор внешнего окружения, а также несколько элементов внутренней среды. Но элементы внутренней среды не отличаются полнотой, поскольку отсутствуют структура и система управления.

Степаненко Д.М. классифицирует инновации по восьми признакам [9] (табл. 5): 1) по уровню новизны инноваций; 2) по масштабу новизны 3) по характеру инноваций; 4) по частоте применения; 5) по сфере народного хозяйства, где внедряется инновация; 6) по области применения инновации; 7) по форме инновации; 8) по виду эффекта, получаемого в результате внедрения инновации.

Таблица 5

Классификация инноваций Д.М. Степаненко

Признак классификации	Инновация
По уровню новизны инноваций	Радикальные. Улучшающие.
По масштабу новизны	Инновации, новые в республике. Для отрасли в республике Для предприятия. Новые в мировом масштабе.
По характеру инноваций	Продуктовые. Процессные. Организационные. Экономические. Социальные.
По частоте применения	Разовые.. Повторяющиеся.
По сфере народного хозяйства, где внедряется инновация	Материальное производство. Наука. Сфера услуг. Социальная сфера.
Признак классификации	Инновация
По области применения инновации	для внутреннего применения на предприятии, для накопления на предприятии, для продажи.
По форме инновации	открытия, изобретения, патенты; рационализаторские предложения; ноу-хау; товарные знаки, торговые марки, эмблемы; новые документы, описывающие технологические, производственные, управленческие процессы, конструкции, структуры, методы.
По виду эффекта, получаемого в результате внедрения инновации	экономический, экологический, научно-технический, социальный, интегральный..

Всесоюзный научно-исследовательский институт системных исследований (ВНИИСИ) предложил классификацию инноваций, приведенную в табл. 6.

Классификация инноваций ВНИИСИ

Виды инноваций	Примеры инноваций соответствующего вида
Технологические	создание новой продукции, технологий и материалов, модернизацию оборудования, реконструкцию производственных зданий.
Производственные	расширение производственных мощностей, изменение производственной структуры, диверсификацию производства.
Экономические	изменение методов ведения производственно-хозяйственной деятельности; изменение способов ведения производственно-хозяйственной деятельности.
Инновации в области управления	улучшению организационной структуры, стиля управления, методов системы управления.
Социальные	улучшение условий и характера труда, улучшение социального обеспечения, улучшение предоставляемых услуг и др.

В этой классификации присутствует размытость основания. Другими словами, сложно отделить технологические инновации от производственных, социальные – от инноваций в области управления. Выделение экономических инноваций в отдельную категорию существенно затрудняет применение классификации в практической деятельности, т.к. экономический эффект характерен для любого типа инноваций.

Еще один тип классификации по областям применения и этапам научно-технического прогресса (НТП) выделяет следующие виды инноваций: технические; технологические; организационно-управленческие; информационные; социальные. В предложенном подходе не совсем понятно основание для классификации. Так, например, внедрение информационной системы можно отнести и к организационно-управленческим, и к информационным, и к социальным инновациям.

Принципиально отличный от других подход к классификации инноваций был предложен чешским экономистом **Ф. Валентой** [5]. Он предложил различать инновации по интенсивности (глубине) инновационных изменений, что, по нашему мнению, задаст *модель зрелости инноваций* (табл. 8)..

Таблица 8

Классификация инноваций, предложенная Ф. Валентой

Уровень зрелости инновации, интенсивности инновационных изменений	Суть инновации
Инновации нулевого порядка:	Регенерирование первоначальных свойств системы, сохранение и обновление существующих функций или ее части.
Инновации первого порядка	Изменение количественных свойств при сокращении функций производственной системы или ее части.
Инновации третьего порядка	Вызваны адаптационными изменениями в целях взаимного приспособления друг к другу.
Инновации четвертого порядка	Простейшие качественные изменения, превышающие границы простых адаптивных изменений, например, оснащение существующего электровоза более мощным двигателем; увеличение числа оборотов существующих приводов и др., т. е. без изменения первоначальных принципов системы.
Инновации пятого порядка	Обеспечивают новое поколение, более высокие качественные изменения функциональных свойств системы или ее части.
Инновации шестого порядка	Новый вид, качественные изменения первоначальных свойств с сохранением функциональных принципов системы (возникновение бесчелночного ткацкого станка).
Инновации седьмого порядка	Задают новый род, высшее изменение в функциональных свойствах системы или ее части, которое меняет ее функциональный принцип (переход к полупроводникам и транзисторам).

Позитивным фактом классификации является преемственность. Однако подобный тип классификации приобретет практическую значимость только при наличии измеримых критериев, как, например, в модели зрелости проектов (OPM3 – Organization Project Management Majority Model) (www.pmi.com) или модели делового совершенства EFQM – European Foundation Quality Management (www.efqm.com).

На основе изучения и анализа различных видов классификаций понятия «инновация», предлагаемых многими авторами, сформирована табл. 9.

Таблица 9

Обобщенная классификация инноваций

Вид инновации	Характеристика
По широте воздействия инноваций или масштабу применения	
Глобальные, мировые	Охватывают различные страны, повсеместно используются, мировая известность, глобальный размах.
Национальные	Характерны для определенных стран, национальностей.
Межотраслевые	Имеют практическую значимость и новизну для нескольких отраслей.
Отраслевые	Имеют практическую значимость и новизну в определенной отрасли.
Региональные;	Имеют практическую значимость и новизну в определенном регионе.
В рамках предприятия (фирмы)	Имеют практическую значимость и новизну для конкретного предприятия, фирмы.
Локальные	Инновации в конкретной сфере (например, в сфере производства, цеха, участка, в сфере маркетинга, т.п.).
Вид инновации	Характеристика
По сфере деятельности	
Экологические	Проявляются в более эффективных способах использования природных ресурсов и уменьшения вредного воздействия на окружающую среду.
Технико-технологические	Инновации, которые приводят на рынке к созданию новых или улучшенных промышленных продуктов и обеспечивающих коммерческое использование новых и улучшенных производственных процессов и оборудования.
Экономические	Вызывают перемены в формах организации производства и управления им, обращении произведенных продуктов, ценового, финансово-кредитного, денежного механизмов и способствующих повышению эффективности воспроизводства.
Организационные	Процессы освоения новых форм и методов организации и регламентации производства и труда, а также инновации, предполагающие изменения соотношения сфер влияния (как по вертикали, так и по горизонтали) структурных подразделений, социальных групп или отдельных лиц.
Управленческие	Целенаправленное изменение состава функций, организационных структур, технологии и организации процесса управления, методов работы аппарата управления, ориентированное на замену элементов системы управления (или всей системы в целом) с целью ускорения, облегчения или улучшения решения поставленных перед предприятием задач.
В сфере услуг	Целенаправленное изменение видов, форм и способов реализации услуг
Социальные	Проявляются в форме активизации человеческого фактора путем разработки и внедрения системы усовершенствования кадровой политики; системы профессиональной подготовки и переподготовки работников; системы социально-

Вид инновации	Характеристика
	профессиональной адаптации вновь принятых на работу лиц; системы вознаграждения и оценки результатов труда. Это также улучшение социально-бытовых условий жизни работников, условий безопасности и гигиены труда, культурная деятельность, организация свободного времени,; улучшение социального обеспечения, предоставляемых услуг.
Социально-культурные	Инновации, ориентированные на развитие культуры социальных систем
По объекту применения	
Создание новой продукции (продуктовые)	Инновации, ориентированные на производство и использование новых продуктов (товаров, услуг) или новых материалов, полуфабрикатов, комплектующих.
Производственные	Расширение производственных мощностей, изменение производственной структуры, диверсификацию производства.
Технологические	Инновации, нацеленные на создание и применение новой технологии, материалов, модернизацию оборудования, реконструкцию производственных зданий.
Процессные	Инновации, ориентированные на создание и функционирование новых организационных структур, как внутри фирмы, так и на межфирменном уровне; на использование новых технологических процессов для производства как традиционных, так и нестандартных.
Комплексные	Инновации, представляющие собой сочетание различных инноваций.
По уровню новизны: или в зависимости от глубины вносимых изменений	
Радикальные или базисные	Относятся к принципиально новым продуктам, направлены на освоение новых поколений техники (технологии) и технологических укладов.
Улучшающие	Касаются значительного усовершенствования существующих продуктов, способствуют распространению и дифференциации поколений техники и укладов с учетом специфических требований разных сфер их применения.
Псевдоинновации или модификационные (частные).	Несущественное видоизменение продуктов и технологических процессов: эстетическое (цвет, декор и т.п.), техническое, не оказывающее заметного влияния на параметры и свойство изделия.
Вид инновации	Характеристика
По степени новизны идеи	
На основе научного открытия	Инновации, базирующиеся на изобретении или открытии, рационализаторских предложениях; новые виды структур; новые методы
На основе новых способов применения существующих изобретений и открытия	Инновации, базирующиеся на разработке новых способов применения существующих изобретений.
Другие новшества	Ноу-хау в сфере услуг; новые товарные знаки, торговые марки, эмблемы; новые документы, описывающие технологические, производственные, управленческие процессы, конструкции.

Вид инновации	Характеристика
По глубине изменения	
(Новый вариант	Новый вариант изделия, технологии.
Новое поколение	Новое поколение изделий.
Новый род	Новый род изделий.
Новый вид	Новый вид изделия, технологии.
Адаптивные	Перестройка технологии производства или обслуживания с целью адаптации к внешним или внутренним отрицательно влияющим факторам (помехам).
Изменение качества	Инновации, направленные на улучшение качества продукции.
Регенерирование первоначальных способов	Создание принципиально новых видов изделий, технологии.
По уровню зрелости инновации, интенсивности инновационных изменений	
Инновации нулевого порядка:	Регенерирование первоначальных свойств системы, сохранение и обновление существующих функций или ее части.
Инновации первого порядка	Изменение количественных свойств при сокращении функций производственной системы или ее части.
Инновации третьего порядка	Вызваны адаптационными изменениями в целях взаимного приспособления друг к другу.
Инновации четвертого порядка	Простейшие качественные изменения, превышающие границы простых адаптивных изменений, например, оснащение существующего электровоза более мощным двигателем; увеличение числа оборотов существующих приводов и др., т. е. без изменения первоначальных принципов системы.
Инновации пятого порядка	Обеспечивают новое поколение, более высокие качественные изменения функциональных свойств системы или ее части.
Инновации шестого порядка	Новый вид, качественные изменения первоначальных свойств с сохранением функциональных принципов системы (возникновение бесчелночного ткацкого станка).
Инновации седьмого порядка	Задают новый род, высшее изменение в функциональных свойствах системы или ее части, которое меняет ее функциональный принцип (переход к полупроводникам и транзисторам).
По форме инновации	
Патенты	Открытия, оформленные в виде патентов.
изобретения	Инновации, оформленные авторскими свидетельствами.
рационализаторские предложения	Инновации, оформленные в виде рационализаторских предложений в организации.
Другие ноу-хау	Товарные знаки, торговые марки, эмблемы.
Новые документы	Нормативно-методические и нормативно-технические документы регламентирующие технологические, производственные, управленческие процессы, конструкции, структуры, методы.
По месту в системе (на предприятии, в фирме)	
Инновации на входе предприятия	Сырье, оборудование, информация и др.
Инновации на выходе предприятия	Изделия, услуги, технологии, информация и др.

Вид инновации	Характеристика
Инновации системной структуры предприятия	Производственной структуры, организационной (управленческой) структуры.
Вид инновации	Характеристика
По распространенности	
Единичные	Единичные случаи изобретений, часто не столь масштабно значимые.
Диффузные	Инновации, распространение уже однажды освоенного новшества в новых условиях или на новых объектах внедрения. Именно благодаря диффузии происходит переход от единичного внедрения новшества к инновациям в масштабе всей экономики.
По причинам возникновения	
Реактивные (адаптивные)	Инновации, обеспечивающие выживание фирмы, как реакция на нововведения, осуществляемые конкурентами.
Стратегические	Инновации, реализация которых носит упреждающий характер с целью получения конкурентных преимуществ в перспективе.
По стимулу появления (источнику)	
Инновации для развития науки и техники	Инновации, вызванные развитием науки и техники.
Инновации для потребностей производства	Инновации, вызванные потребностями производства.
Инновации, инициируемые потребностями рынка.	Инновации, вызванные потребностями рынка.
По виду применения	
Для внутреннего применения на предприятии	Инновации в сфере производства, управления организацией.
Для продажи	Инновации для реализации вне предприятия (продажи, передачи другим организациям).
По отношению к разработке	
Внутренние	Инновации, разработанные силами самого предприятия.
Инновации, внешними силами	Инновации, разрабатываемые и внедряемые внешними организациями
По частоте применения	
Разовые	Инновации, внедряемые однократно.
Повторяющиеся	Инновации, использовать которых требуется периодически.
По роли в процессе производства	
Основные	Наиболее значимые, первоочередные инновации
Дополнительные	Дополнительные инновации, обеспечивающие реализацию основных
По структуре жизненного цикла	
Возникновение идеи	Инновации на этапе возникновения идеи.
Создание	Инновации в процессе создания новых видов изделий.
Внедрение	Инновации на этапе внедрения изделий, разработок.
Распространение	Инновации на этапе распространения изделий, товаров.
По характеру удовлетворяемых потребностей	
Существующие	Инновации, ориентированные на существующие потребности

Вид инновации	Характеристика
потребности	сти организации.
Новые потребности	Инновации, ориентированные на новые, перспективные потребности организации.
По времени выхода на рынок	
Инновации-лидеры	Инновации, впервые внедренные на рынок
Инновации-последователи	Инновации, распространенные на другие рынки или расширяющие рынок в последующие периоды времени.
По виду эффекта	
Экономический	Оцениваемая в стоимостных единицах
Социальный	Оцениваемая в результатах для социальной сферы.
Экологический	Оцениваемая в результатах для улучшения экологии.
Интегральный	С учетом всех видов эффективности.

Применение для классификации инноваций методик системного анализа

Разнообразие классификаций объясняется тем, что они возникали в разных сферах, для различных организаций. При разработке классификации инноваций для конкретной организации полезно применить методики системного анализа. В частности, методику, основанную на учете взаимодействия системы со средой [6], которая помогает определить нововведения, инициируемые надсистемой, подведомственными системами, актуальной средой и системой организационного управления. Пример применения этой методики приведен на рис. 1. Стрелки на рис. 1 показывают, что при определении конкретных организационно-управленческих инноваций нужно учитывать потребности и требования надсистемы, актуальной среды и подведомственными системами.

Полезно применить и другие методики. Например, методику, разработанную Р. Акоффом и Ф. Эмери для определения состава системы, стремящейся к идеалу [1], в соответствии с которой в любой системе нужно рассматривать инновации, инициируемые экономической сферой (ИЗОБИЛИЕ по Акоффу), сферой, регулирующей разрешение межличностных и внутриличностных конфликтов, т.е. сферой юриспруденции, законодательного и нормативно-методического обеспечения деятельности отрасли, организации: (обеспечивающей ДОБРО по Акоффу), сферой культуры (КРАСОТА по Акоффу), и сферой выработки ценностных ориентаций общества, организации (ПРАВДА по Акоффу), которую обеспечивает наука и образование. В приведенном примере отражены пока не все компоненты системы, учитываемые с помощью этой методики. Но их можно дополнить с учетом потребностей конкретной организации. В частности методика Акоффа – Эмери позволяет обратить внимание на сферу культуры, сферу выработки ценностных ориентаций общества, отрасли, организации.

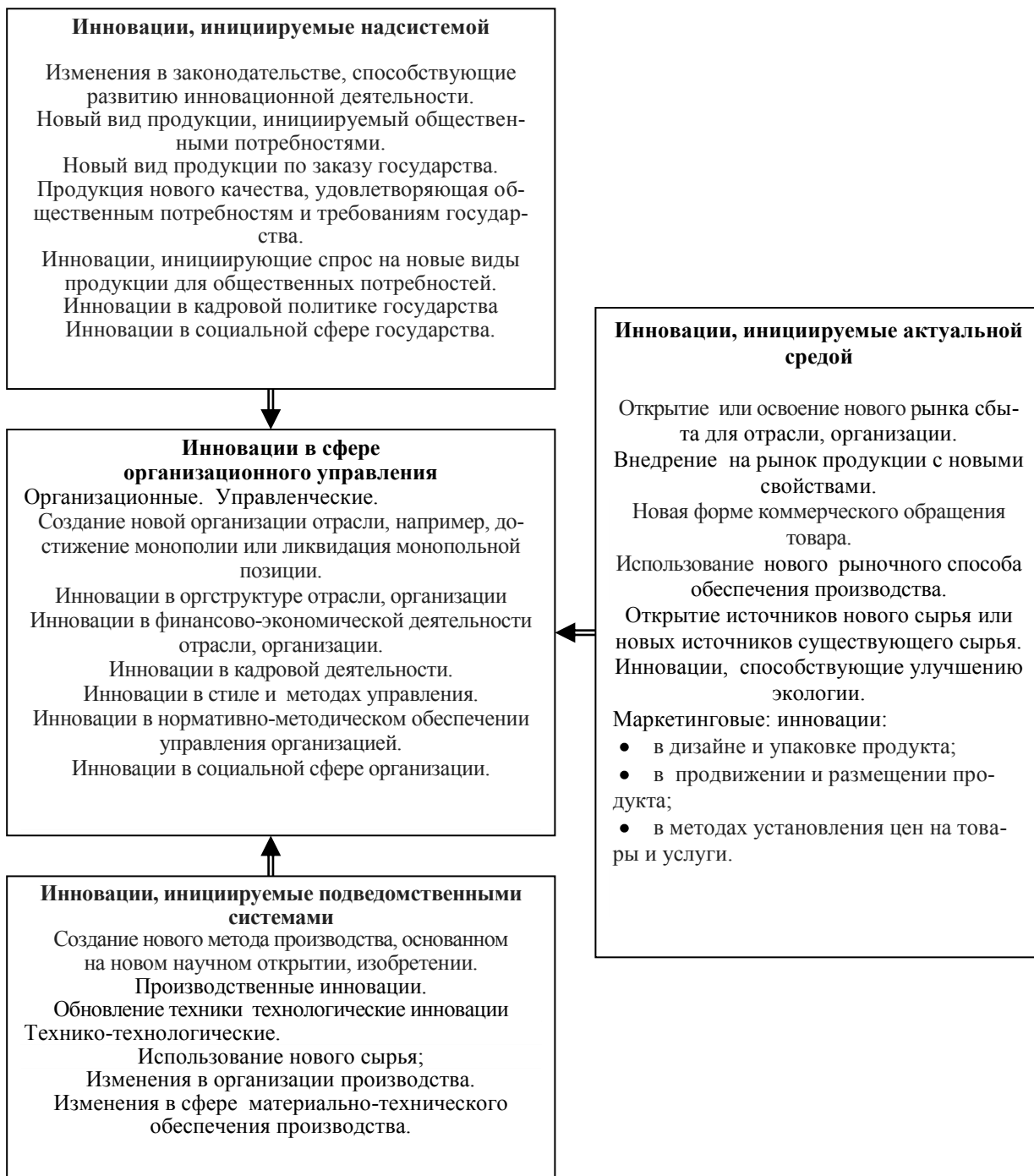


Рис. 1

Для обеспечения полноты определения инноваций в организационно-управленческой сфере полезна методика, основанная на концепции деятельности [2].

В соответствии с этой методикой при определении состава инноваций в организационно-управленческой сфере нужно рассматривать ЦЕЛИ, СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ управленческой деятельности, МЕТОДЫ, СРЕДСТВА, ВХОДЫ, т.е. внедрять инновации не только в сфере организационной структуры (ФОРМЫ) и нормативно-методического обеспечения (входящего в МЕТОДЫ, при этом обратим внимание, что последнее не учитывалось ни в одной из существующих классификаций), но внедрять и новые СРЕДСТВА в сферу управления организацией, учитывать факторы, влияющие на функционирование и развитие системы (ВХОДЫ), и особенно важно – методы средства работы с ЦЕЛЯМИ, т.е. использовать методики обоснования целей организации, методики структуризации и анализа целей, что пока также не учитывалось ни в одной из существующих организаций.

Заключение

Проведенный анализ подходов к классификации инноваций и обобщенная таблица классификаций поможет организациям при выборе возможных инноваций.

Применение рассмотренных и других методик системного анализа позволит внести определенный вклад в развитие теории управления инновациями, включая обоснование полноты определения состава инноваций, их оценки с учетом ценностных ориентаций организации, анализ факторов, влияющих на существование, функционирование и развитие организации и т.п., что будет

Список литературы:

1. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери. – М: Сов. радио, 1974. – 272 с.
2. Волкова В.Н.. Теория систем и системный анализ учебник/ В.Н. Волкова, А.А. Денисов – СПб.: Юрайт, 2010. – 679 с.
3. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н.Д./ Кондратьев – М.: Экономика, 2002. – С. 320–321.
4. Нововведения в организациях: Труды семинара. – М., 1983. – 162 с.
5. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: учеб. пособие /Под. ред. П.Н. Завлина и др. – М.: Экономика, 2007. – 475 с.
6. Перегудов Ф.И. Введение в системный анализ: учеб. пособие /Ф.И. Перегудов, Ф.П. Тарасенко. – М.: Высш. школа, 1989.– 367 с.
7. Постановление Правительства РФ от 24 июня 1998 г. №832 «О концепции инновационной политики РФ на 1998-2000гг.» // О науке и инновациях. Основные нормативные акты. Нормативный сборник. – М.: Буквица, 1998.
8. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. –346 с.
9. Степаненко Д.М. Классификация инноваций и ее стандартизация / Д.М. Степаненко // Инновации, 2004. – № 7. –С. 77–79.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер.. – М.: Прогресс, 1982.

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ СИСТЕМ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ¹

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Аннотация

Рассматриваются особенности управления социально-экономическими системами как самоорганизующимися системами с активными элементами.

Приведена классификация систем и их закономерностей. Определено место социально-экономических систем в этой классификации.

Показано, что знание о закономерностях систем позволяет уточнять требования к функциям управления социальными системами, в том числе внедрением инноваций в таких системах. Важно, что социально-экономические системы, являясь открытыми системами, обладают негэнтропийными тенденции, проявлению которых способствует способность и стремление к целеобразованию и способность изменять структуру.

Предложены принципы управления социально-экономическими системами при внедрении инноваций, основанные на знании о закономерностях, проявляемых в них.

Ключевые слова: Социально-экономическая система, организационное управление, классы систем, закономерности систем, самоорганизация.

Введение

При разработке методов управления социально-экономическими системами следует иметь в виду, что они обладают рядом особенностей, отличающих их от технических систем, и поэтому переносить методы теории автоматического управления в социальную сферу нужно с учетом этих особенностей.

Место социально-экономических систем в иерархии систем различной природы определяет одна из наиболее полных и интересных

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

классификаций *по уровням сложности* предложена **К. Боулдингом** [12]. Выделенные в ней уровни приведены в табл. 1. В основу идеи классификации **К. Боулдинга** положено выделение классов системы в соответствии с усложнением принципов их строения и функционирования.

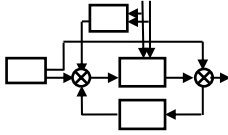
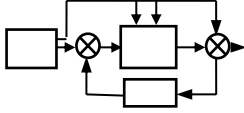
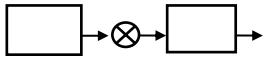
В табл. 1 на нижний уровень помещен наименее организованный класс неживых систем, к которому можно отнести кристаллы, искусственные объекты завершенной конструкции (дома, мебель и т.п.) – статические системы. На следующий – простейшие динамические, которым может быть поставлена в соответствие модель программного управления (приведена условная схема такого управления). Выше – кибернетические системы с управляемыми циклами обратной связи, название которых определяет модель управления по отклонениям (приведена условная схема).

В качестве примеров первой ступени живого Боулдинг приводит клетки и процессы гомеостаза, которые пытались моделировать и с использованием формальных моделей и с помощью моделей адаптации, сочетания принципов обратной связи и компенсационного управления. Затем, характеризуя особенности классов живых систем, Боулдинг вначале использует признак открытости системы, ее обмена массой и энергией со средой. Открытые системы с самосохраняемой структурой – первая ступень, на которой возможно разделение на живое и неживое.

Таблица 1

Классификация систем по уровням сложности

Тип системы	Уровень сложности	Примеры	Концепции, модели
Живые системы	Трансцендентные системы или системы, лежащие в настоящий момент вне нашего познания		Интегральные концепции
	Социальные системы	Социальные организации	Социологические концепции Интегральные концепции
	Системы, характеризующиеся самосознанием, мышлением и нетривиальным поведением	Люди	Физиологические, психологические концепции
	Живые организмы с более развитой способностью воспринимать информацию, но не обладающие самосознанием	Животные	Биологические концепции и модели

Тип системы	Уровень сложности	Примеры	Концепции, модели
	Живые организмы с низкой способностью воспринимать информацию	Растения	Химические и биологические концепции и модели
	Открытые системы с самосохраняемой структурой (первая ступень, на которой возможно разделение на живое и неживое)	Гомеостат Клетки	Кибернетические модели 
Неживые системы	Кибернетические системы с управляемыми циклами обратной связи	Термостат	Модель обратной связи 
	Простые динамические структуры с заданным законом поведения	Часовой механизм	Модели спец. Дисциплин Программное управление 
	Статические структуры (остовы)	Кристаллы	Физико-математические концепции и модели

В последующем для исследования открытых систем, которые собственно и послужили для Берталанфи основой выделения теории систем в самостоятельную науку, исследовались их принципиальные особенности по сравнению с закрытыми, разработаны классификации этих особенностей (табл. 2) и закономерности, их объясняющие.

В дальнейшем, для характеристики классов живых систем Боулдинг вводит новый признак классификации «обмен информацией со средой». Растения – со слабой способностью воспринимать информацию, животные – с более развитой способностью воспринимать информацию.

Как видно из табл. 1, три уровня неживых систем могут исследоваться на основе моделей для ее реализации, разрабатываемых специальными дисциплинами, и в частности – *теорией автоматического регулирования*.

В силу закона рекапитуляции **Э. Геккеля** объекты каждого последующего более высокоорганизованного уровня проходят все стадии предшествующих уровней. Закон был открыт для живых организмов (животных, человека), но с определенной вероятностью его можно распространить и на социальную сферу.

Поэтому модели, разработанные для неживых систем, могут применяться и для объяснения принципов построения и функционирования объектов более высокоорганизованной природы – для моделирования рефлексов животных и человека, процессов регулирования параметров живых организмов (давления, температуры и т. п.), и даже – с некоторым приближением для объяснения принципов, положенных в основу соответствующих формаций социальной сферы.

Видимо, поэтому **Н. Винеру** удалось обнаружить общность законов в системах различной физической природы. Но эта общность (в силу закона рекапитуляции) возможна на определенных уровнях развития объект. Попытки же распространения идей кибернетики на более организованную материю, и в частности – моделирования управления социально-экономическими системами ограничены.

Закономерности, подходы и методы *теории открытых систем* первоначально **Л. фон Берталанфи** иллюстрировал в основном на примерах животных и растений, а в последующем философы, развивающие теорию систем (**В.Г. Афанасьев, В.Н. Садовский, А.И. Уёмов, В.С. Тютин** и др.), стали распространять ряд закономерностей систем на социально-экономические объекты.

Особенности самоорганизующихся систем

В ходе исследования особенностей высокоорганизованных объектов в теории систем был выявлен еще один фактор, который наряду с понятием открытости влияет на развитие системы. Это – негэнтропийные тенденции, активность элементов системы. Благодаря этому фактору в системах наблюдаются процессы самоорганизации, исследуемые в *синергетике*.

Возможности и ограниченность применения для социально-экономических объектов моделей основаны на исследовании особенностей социально-экономических систем и закономерностей, их объясняющих.

Класс *самоорганизующихся* или *развивающихся* систем характеризуется рядом признаков, особенностей, приближающих их к реальным развивающимся объектам социально-экономической сферы (табл. 2) [4].

Эти особенности имеют разнообразные проявления, которые иногда можно выделять как самостоятельные особенности. Эти особенности, как правило, обусловлены наличием в системе активных элементов и носят двойственный характер: они являются новыми свойствами, полезными для существования системы, приспособляемости ее к изменяющимся условиям среды, но в то же время вызывают неопределенность, затрудняют управление системой.

Для развития теории управления инновационными процессами в социально-экономических системах интересны первые четыре особенности, наиболее значимыми из которых являются «Способность *проти-*

востоять энтропийным (разрушающим систему) тенденциям и проявлять негэнтропийные тенденции» и «Принципиальная неравновесность».

Исследование открытых развивающихся систем позволило вывить важный факт. В любых системах проявляется *второе начало термодинамики*, или просто «второе начало» которое утверждает, что «... всякая автономная система, т.е. система, полностью изолированная от других систем, может только разрушаться. При этом не исключено появление в ней отдельных островков организации. Однако это происходит за счет еще большего разрушение остальной части системы. В технике этот процесс называется амортизацией, в химии – деструкцией, в биологии – старанием» [6].

Для социально-экономических систем старение может привести к снижению эффективности функционирования системы или даже к ее гибели.

В последующем стал исследоваться *«жизненный цикл»* систем, т. е. период времени от возникновения потребности в системе и ее становления до снижения эффективности функционирования и «смерти» или ликвидации системы.

Такая трактовка *«жизненного цикла»* (ЖЦ) системы сформировалось не сразу. Тот факт, что время является неременной характеристикой системы и что любая система не только возникает, функционирует, развивается, но и погибает, осознавался с древних времен. Однако при создании искусственных систем, а тем более для конкретных сложных технических комплексов, и особенно организационных систем не всегда легко определить эти периоды. История развития понятия ЖЦ наиболее полно рассмотрена в работах **В.Н.Спицнаделя** [8], который вводит понятие полного ЖЦ (ПЖЦ).

Таблица 2

Принципиальные особенности открытых систем

Особенность	Краткая характеристика
Способность <i>адаптироваться</i> к изменяющимся условиям среды и помехам	Это свойство, казалось бы, является весьма полезным. Однако адаптивность может проявляться не только по отношению к помехам, но и по отношению к управляющим воздействиям, что весьма затрудняет управление системой
Способность <i>противостоять энтропийным (разрушающим систему) тенденциям и проявлять негэнтропийные тенденции</i>	Обусловлена наличием активных элементов, стимулирующих обмен материальными, энергетическими и информационными продуктами со средой и проявляющих собственные «инициативы», активное начало. Благодаря этому в таких системах нарушается закономерность возрастания энтропии (аналогичная второму закону термодинамики, действующему в закрытых системах, так называемому «второму началу»), и даже наблюдаются <i>негэнтропийные</i> тенденции, т.е. собственно <i>самоорганизация, развитие</i> , в том числе <i>«свобода воли»</i>
<i>Принципиальная неравновесность</i>	При исследовании отличий живых, развивающихся объектов от неживых биолог Эрвин Бауэр высказал гипотезу о том, что живое принципиально находится в неустойчивом, неравновесном

Особенность	Краткая характеристика
	состоянии, и более того – использует свою энергию для поддержания себя в неравновесном состоянии (которое и является собственно жизнью). Эта гипотеза находит все большее подтверждение в современных исследованиях. При этом возникают проблемы сохранения устойчивости системы
Способность <i>вырабатывать варианты поведения и изменять свою структуру</i>	Это свойство может обеспечиваться с помощью различных методов, позволяющих формировать разнообразные модели вариантов принятия решений, выходить на новый уровень <i>эквивалентности</i> , сохраняя при этом целостность и основные свойства
Способность и стремлением к <i>целеобразованию</i>	В отличие от закрытых (технических) систем, которым цели задаются <i>извне</i> , в системах с активными элементами цели формируются <i>внутри</i> системы (впервые эта особенность применительно к экономическим системам была сформулирована Ю.И.Черняком); целеобразование – основа негэнтропийных процессов в социально-экономических системах
<i>Нестационарность</i> (изменчивость, нестациональность) параметров и <i>стохастичность</i> поведения	Эта особенность легко интерпретируется для любых систем с активными элементами (живых организмов, социальных организаций и т.п.), обуславливая стохастичность их поведения
<i>Уникальность</i> и <i>непредсказуемость</i> поведения системы в конкретных условиях	Эти свойства проявляются у системы, благодаря наличию в ней активных элементов, в результате чего у системы как бы проявляется «свобода воли», но в то же время имеет место и наличие <i>предельных возможностей</i> , определяемых имеющимися ресурсами (элементами, их свойствами) и характерными для определенного типа систем структурными связями
<i>Неоднозначность</i> использования понятий	Например, «цель» – «средство», «система» – «подсистема» и т.п. Эта особенность проявляется при формировании структур целей, при разработке проектов сложных технических комплексов, автоматизированных систем управления и т.п., когда лица, формирующие структуру системы, назвав какую-то ее часть подсистемой, через некоторое время начинают говорить о ней, как о системе, не добавляя приставки «под», или подцели начинают называть средствами достижения вышестоящих целей. Из-за этого часто возникают затяжные дискуссии, которые легко разрешаются с помощью закономерности коммуникативности, свойства «двуликого Януса»

Последующие исследования показали, что энтропийные тенденции инициируются не только закрытостью системы, но и слишком сильными управляющими воздействиями, которые на первый взгляд, казалось бы, должны инициировать негэнтропийные тенденции, которые реализуются в форме инноваций.

С соотношением энтропийно-негэнтропийных процессов связано также проявление необходимой для развивающихся систем *принципиальной неравновесности* их состояния.

Реализовать негэнтропийные тенденции помогают *способность и стремление к целеобразованию, способность изменять свою структуру.*

Роль негэнтропийных тенденций, соотношение энтропийных и негэнтропийных процессов в социально-экономических системах можно пояснить с помощью закономерности целостности (эмерджентности) систем.

Нижняя часть рассмотренных в табл. 2 особенностей – это плата за возможность развития и характерна для диффузных систем (*стохастичность поведения, нестабильность отдельных параметров*). Это фактически – плата за полезные свойства адаптивности, развития системы.

Закономерности функционирования и развития социально-экономических систем

Рассмотренные особенности приводят к необходимости разработки и применения специальных методов моделирования развивающихся систем.

В то же время, при создании и организации управления предприятиями часто стремятся отобразить их, используя теорию автоматического регулирования и управления, разрабатывавшуюся для закрытых, технических систем и существенно искажающую понимание систем с активными элементами, что способно нанести вред предприятию, сделать его неживым «механизмом», не способным адаптироваться к среде и разрабатывать варианты своего развития. Это же касается и экономики в целом. Такая ситуация стала, в частности, наблюдаться в нашей стране в 1960–1970-е гг., когда слишком жесткие директивы стали сдерживать развитие промышленности. Поэтому полезно пояснить эту проблему подробнее.

В силу закона рекапитуляции **Э. Геккеля** объекты каждого последующего более высокоорганизованного уровня проходят все стадии предшествующих уровней, и поэтому модели, разработанные для неживых систем, в ряде ситуаций могут применяться и для объяснения принципов построения и функционирования объектов более высокоорганизованной природы – и даже с некоторым приближением для объяснения принципов, положенных в основу соответствующих формаций социальной сферы.

В частности, весьма привлекательным кажется применение для управления социально-экономическими системами принципов управления, разработанные в теории автоматического регулирования.

Основные из этих принципов следующие:

1. Принцип *разомкнутого* или *программного* управления.

Сущность принципа состоит в том, что управление осуществляется с помощью заданного алгоритма или программы.

Условно этот принцип управления представлен в табл. 1 в графе «Простые динамические структуры с заданным законом поведения типа часового механизма».

Подобием этого принципа можно считать управление работой раба в рабовладельческом обществе на начальной ступени его развития при жестоких рабовладельцах, не учитывавших потребностей раба как человека, подавляющего его человеческое достоинство и принуждающего четко выполнять предписанную программу. Этот принцип является основой авторитарного управления.

2. Принцип *компенсации* или управления *по возмущениям*. Этот принцип называют также принципом управления *с упреждением*.

При таком принципе используется устройство, измеряющее помехи и вырабатывающее компенсирующие воздействия, которые корректируют закон управления. Устройство такого рода называют *компенсирующим устройством*.

Применительно к управлению обществом можно считать, что в условиях феодального строя помещик старается учитывать в какой-то мере человеческие потребности крепостного работника, чтобы избежать бунтов или снискать любовь крепостных, что обеспечивало условия для более эффективного их труда.

3. Принцип *обратной связи* или управления *по отклонению*.

Принцип иллюстрируется в табл. 1 в графе «Кибернетические системы с управляемыми циклами обратной связи». Типа термостата.

Примером строя, основанного на использовании стабилизирующей (отрицательной) обратной связи в управлении, является классический капитализм: обратная связь обеспечивается регулированием рынка рабочей силы, т.е. увольнением работников при перепроизводстве товаров, или, напротив, дополнительным приемом на работу при необходимости увеличить производство товаров.

4. Совмещение принципов обратной связи и управления с упреждением.

Для совершенствования управления используют различные способы совмещения принципов управления (например, модель типа приведенной в табл. 1 в графе «Открытые системы с самосохраняемой структурой (первая ступень, на которой возможно разделение на живое и неживое)» типа одной из моделей гомеостата.

Такая модель является основой проявления в системах *адаптации*.

Совмещение принципов используют и в социально-экономических системах. Поскольку реализация принципа обратной связи связана с безработицей и социальными проблемами, при развитии капиталистического строя используются компенсационные механизмы в

форме социальных программ (пособие по безработице и т. п.), уменьшающих возможность кризисов.

Приведенные принципы позволяют глубже понять проблему адаптации.

Адаптация к среде, характеризующейся высокой неопределенностью, позволяет системе обеспечивать достижение целей в условиях недостаточной априорной информации о среде. Если система не может приспособливаться к изменениям окружающей среды, то она погибает.

В развивающихся системах существуют различные формы адаптации: рост системы, настройка и самонастройка, обучение и самообучение, объединение систем в коллектив и, наоборот, – распад системы на отдельные части и т.д. Высокоорганизованные адаптивные системы обладают, кроме того, способностью изменять внешнюю среду для того, чтобы не было необходимым изменение поведения системы, т.е. способны адаптировать внешние условия для достижения своих целей.

Формы адаптационного поведения социально-экономических систем весьма разнообразны. Адаптационное поведение проявляется в изменении поведения системы в условиях нестабильной среды с целью поддержания существенных переменных в определенных границах, сохранения основных свойств системы или ее структуры.

Эти принципы и модели, их реализующие, кажутся весьма привлекательными для управления социально-экономическими системами, обеспечивая их устойчивость, стабильность.

Однако это – модели закрытых, замкнутых систем. А в таких системах, как было сказано выше, проявляется закономерность, называемая «вторым началом», т.е. в системе начинают преобладать энтропийные тенденции, разрушающие ее.

Наиболее сложной формой адаптации обладают *самоорганизующиеся системы*. При этом исследование адаптационных механизмов приводит к анализу сложных проблем противоречия стабильности (управляемости) и свободы инициатив, которые играют важную роль в обеспечении развития системы и приспособляемости к изменяющимся условиям (как внешним, так и внутренним), т.е. к исследованию проблемы *устойчивости развивающихся систем*.

Проявление противоречивых особенностей развивающихся систем более глубоко позволяют объяснять и регулировать **закономерности систем функционирования и развития систем** (в более краткой формулировке – **закономерности систем**) – общесистемные закономерности, характеризующие принципиальные особенности построения, функционирования и развития сложных систем. Такие закономерности **Л. фон Берталанфи** вначале называл системными параметрами, а **А. Холл** – макроскопическими свойствами или закономерностями систем.

Закономерности систем можно условно разделить на четыре группы (рис. 1). Эти закономерности полезны для развития теории инноваций. Поэтому приведем их краткую характеристику.



Рис.1. Закономерности систем

Первая группа закономерностей – **закономерности взаимодействия части и целого** – помогают глубже понять диалектику части и целого в системе. Основные из этих закономерностей характеризуют два крайних состояния системы – полную *целостность* и распад системы (*аддитивность*). Берталанфи считал эмерджентность основной системной проблемой [2, С. 23–82].

Любая развивающаяся система находится, как правило, между состоянием абсолютной целостности и **абсолютной** аддитивности, и выделяемое состояние системы (ее «срез») можно охарактеризовать степенью проявления одного из этих свойств или тенденций к его нарастанию или уменьшению. Для оценки этих тенденций **А. Холл** [10] ввел две сопряженные закономерности, которые он назвал *прогрессирующей факторизацией* – стремлением системы к состоянию со все более независимыми элементами, и *прогрессирующей систематизацией* – стремлением системы к уменьшению самостоятельности элементов, т. е. к большей целостности (табл. 3).

На основе информационного подхода **А.А. Денисов** [7] ввел сравнительные количественные оценки степени целостности α и коэффициента использования свойств элементов β в целом (табл. 4). Его исследо-

вания показывают, что без обеспечения целостности в системе не могут возникнуть целостные, общесистемные свойства, полезные для ее сохранения и развития. Но в случае большой целостности система будет подавлять свойства элементов, и может утратить часть из них, в том числе полезных. Поэтому реальная сложная, развивающаяся система всегда должна находиться между двумя крайними состояниями – целостности, стабильности, с одной стороны, и распадом, хаосом, с другой.

Таблица 3

Закономерности взаимодействия части и целого

Закономерности взаимодействия части и целого	Характеристика
Целостность (эмерджентность) 1) $Q_s \neq \sum_{i=1}^n q_i$ 2) $Q_s = f(q_i)$, где Q – свойства целого; q_i – свойства элементов; 3) элементы, входя в систему, утрачивают часть своих свойств, т. е. система как бы подавляет ряд свойств элементов; но, с другой стороны, элементы в системе приобретают новые свойства	Появление (emerge – появляться) у системы новых свойств, отсутствующих у вошедших в нее элементов. Свойство целостности связано с целью, для выполнения которой создается система. В ряде реальных ситуаций не удастся выявить факторы, обуславливающие возникновение целостности. Тогда системные представления становятся средством исследования
Прогрессирующая систематизация	Тенденция к нарастанию целостности, уменьшению самостоятельности элементов
Прогрессирующая факторизация	Тенденция к снижению целостности, к возрастанию самостоятельности элементов
Аддитивность (суммативность) $Q_s = \sum_{i=1}^n q_i$ (физическая аддитивность, независимость, суммативность, обособленность)	Проявляется у системы, как бы распавшейся на независимые элементы. В этом крайнем случае и говорить-то о системе нельзя. На практике существует опасность искусственного разложения системы на независимые элементы, когда при внешнем графическом изображении они кажутся элементами системы

Таблица 4

Закономерности прогрессирующей факторизации и прогрессирующей систематизации. Степень целостности и коэффициент свободы элементов

Закономерности взаимодействия части и целого	Степень целостности α	Коэффициент свободы элементов β
Целостность (эмерджентность) $Q_s \neq \sum_{i=1}^n q_i$	1	0
Прогрессирующая систематизация	$\alpha > \beta$	
Прогрессирующая факторизация	$\alpha < \beta$	
Аддитивность (суммативность) $Q_s = \sum_{i=1}^n q_i$	0	1

Наряду с изучением причин возникновения целостности, можно получать полезные для практики результаты путем сравнительной оценки степени целостности структур.

Закономерность эмерджентности помогает объяснить проблему соотношения процессов инновационности и стабильности в социально-экономических системах.

В соответствии с рассмотренными особенностями проявления в системах закономерностью эмерджентности любая развивающаяся система находится, как правило, между состоянием абсолютной целостности и абсолютной аддитивности, и выделяемое состояние системы (ее «срез») можно охарактеризовать степенью проявления одного из этих свойств или тенденций к его нарастанию или уменьшению, и социально-экономические системы (организации, территориальные образования, общество в целом) стоят перед выбором степени регулирования целостности.

Это состояние зависит от степени целостности, α , обеспечивающей

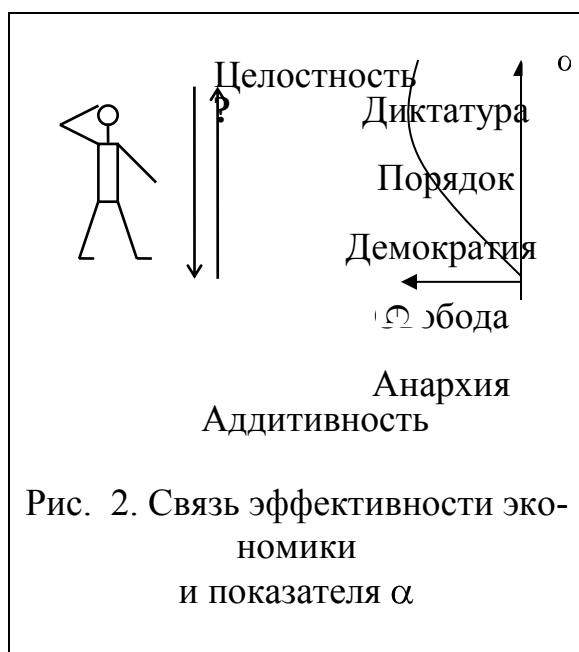


Рис. 2. Связь эффективности экономики и показателя α

ущей устойчивости, стабильности системы и степени свободы β инициатив ее элементов.

Исследования показали, что эффективность (ε) экономики вначале при возрастании степени α регулирования увеличивается, а при чрезмерном регулировании, — начинает снижаться, поскольку подавляются инициативы (негэнтропийные тенденции), способствующие развитию системы, а это отрицательно влияет на рост эффективности экономики, а в последующем может привести систему к гибели (рис. 2).

Это положение подтвердилось в нашей стране в 1960–1970-е гг., когда слишком жесткие директивы стали сдерживать развитие промышленности, что инициировало косыгинские реформы, введение принципов хозрасчета, самоокупаемости и т.п.

Эта закономерность проявляется и при стремлении достичь большей эффективности за счет капиталовложений, увеличения кадровых ресурсов. Такие законы в экономике известны под названием «закон убывающей отдачи капитала», «закон убывающей отдачи персонала».

В конкретных условиях нужно выбирать, чем пожертвовать для достижения желаемого в данный период состояния системы.

Для характеристики различных состояний системы с различными значениями этих параметров на практике вводят различные термины.

Например, беспредельная свобода — хаос, власть толпы, охлократия («охломон» — человек толпы), *анархия*; *свобода* (философия трактует это понятие как «осознанную необходимость», свобода с учетом прав другой личности); *демократия* — власть народа («демос» — народ), но упорядоченная законами; *порядок* (власть государства); *диктатура*, *тоталитаризм* (от немецкого «tot» — смерть) — абсолютная власть.

Руководители государства стремятся выбрать промежуточное состояние, которое обеспечило бы и целостные, системные свойства (такие как безопасность, обороноспособность, стабильность экономики и т.п.), и в то же время свободу граждан в проявлении их потребностей и способностей (что является важным условием развития системы). Поэтому вводят понятия «свободная регулируемая экономика» или «регулируемый рынок» (поскольку рынок является основой свободно развивающейся-

ся экономики). При этом следует иметь в виду, что $\alpha + \beta = 1$ (табл. 4).

Это означает, что невозможно одновременно обеспечить и большую целостность (устойчивость экономики, безопасность и т.п. общесистемные свойства), и беспредельную свободу граждан.

В частности, зарубежные исследования показали, что в тех регионах, где неограниченно возрастает свобода, снижается безопасность, увеличивается число конфликтов, в том числе приводящих к локальным войнам. И, напротив, чрезмерное регулирование, обеспечивающее высокий уровень социальной справедливости и устойчивости социально-экономических систем, неизбежно приводит к застойным тенденциями, отсталости, снижению эффективности экономики.

Сказанное касается не только государства в целом, но и каждого конкретного предприятия. В конкретных условиях также нужно выбирать степень регулирования и свободы сотрудников.

Аналогичная проблема проявляется на каждом уровне иерархической структуры. Полезно читать и другие рекомендации закономерности иерархичности.

Следующая группа закономерностей – **закономерности иерархической упорядоченности систем**. Эта группа закономерностей тесно связана с закономерностью целостности, с расчленением целого на части. Однако характеризует и взаимодействие системы с ее окружением – со средой (значимой или существенной для системы), надсистемой, подчиненными системами.

Закономерность *иерархичности* или *иерархической упорядоченности* была в числе первых закономерностей теории систем, которые выделил и исследовал **Л. фон. Берталанфи**. Он, в частности, показал связь иерархической упорядоченности мира с явлениями дифференциации и негэнтропийными тенденциями, т. е. с закономерностями самоорганизации, развития открытых систем. На выделении уровней иерархии природы базируется рассмотренная классификация **К. Боулдинга**.

В.А. Энгельгардт [11] на примерах биологических организаций показал, что более высокий иерархический уровень оказывает направляющее воздействие на нижележащий уровень, подчиненный ему, и это воздействие проявляется в том, что подчиненные члены иерархии приобретают новые свойства, отсутствовавшие у них в изолированном состоянии (подтверждение положения о влиянии целого на элементы, приведенного выше), а в результате появления этих свойств формируется новый, другой «облик целого» (влияние свойств элементов на целое). Возникшее таким образом новое целое приобретает способность осуществлять новые функции, в чем и состоит цель образования иерархий.

Следующая группа закономерностей – **закономерности осуществимости систем** является пока наименее исследованной. Объединенные в эту группу закономерности открывались независимо друг от друга, но их совместное рассмотрение помогает понять проблему осуществимости систем.

Л. фон Берталанфи предложил закономерность *эквифинальности* и определил ее как «способность в отличие от состояния равновесия в закрытых системах, полностью детерминированных начальными условиями, ...достигать не зависящего от времени состояния, которое не зависит от ее начальных условий и определяется исключительно параметрами системы» [2, С.42]

Живые организмы по мере эволюции усложняются, и в разные периоды их жизни можно наблюдать различные состояния эквифинальности. В наибольшей мере это проявляется у человека, что является предметом изучения многих исследователей – биологов, философов, инженеров, которые выделяют примерно следующие уровни (называемые по-разному): *материальный, эмоциональный, семейно-общественный, социально-общественный, интеллектуальный* и т. п.

Это же касается и социально-экономических систем.

У.Р. Эшби доказал теорему, на основе которой сформулировал следующий вывод: создавая систему, способную справиться с решением проблемы, обладающей определенным, известным разнообразием (сложностью), нужно обеспечить, чтобы система имела еще большее разнообразие (знания методов решения), чем разнообразие решаемой проблемы, или была способна создать в себе это разнообразие (владела бы методологией, могла разработать методику, предложить новые методы решения проблемы).

Эта закономерность получила название *закона необходимого разнообразия*. Применительно к системам управления закон «необходимого разнообразия» может быть сформулирован следующим образом: *разнообразие управляющей системы (системы управления) V_{su} должно быть больше (или, по крайней мере, равно) разнообразию управляемого объекта V_{ou} : $V_{su} > V_{ou}$.*

На основе этого закона **В.И.Терещенко** [1] предложил следующие пути совершенствования управления при усложнении производственных процессов:

- Увеличение V_{su} , что может быть достигнуто путем роста численности аппарата управления, повышения его квалификации, механизации и автоматизации управленческих работ (этот путь был предложен в 1960-е гг. и исчерпан); уменьшение V_{ou} за счет установления более четких и определенных правил поведения компонентов системы: унифика-

ции, стандартизации, типизации, введения поточного производства, сокращения номенклатуры деталей, узлов, технологической оснастки и т. п.

Это и пытались делать в 1970-е гг., вплоть до типизации разработки сложных технических комплексов, АСУ и оргструктур предприятий, что входит в противоречие с характеристиками, обеспечивающими существование объекта как развивающейся системы, – такими, как уникальность, необходимость негэнтропийных тенденций для реализации адаптивности, способности приспосабливаться к изменяющимся условиям, разрабатывая варианты решения и даже преобразуя при необходимости структуру и т.д.

- Снижение уровня требований к управлению, т. е. сокращение числа постоянно контролируемых и регулируемых параметров управляемой системы.

Такой путь можно реализовать с помощью ограничения контролируемых параметров, что далеко не всегда желательно с точки зрения качества выпускаемой продукции и производственной дисциплины, если наряду с принципом контроля не предусмотрены иные методы управления.

- Самоорганизация объектов управления.

Создание саморегулирующихся подразделений: цехов, участков с замкнутым циклом производства, с относительной самостоятельностью и ограничением вмешательства централизованных органов управления предприятием и т. п.

К середине 1970-х гг. первые три пути были исчерпаны и основное развитие получил четвертый путь на основе более широкой его трактовки – внедрение хозрасчета, самофинансирования, самоокупаемости и т. п. Однако привычка к жесткому контролю и директивным указаниям не позволила осуществить намеченные реформы: появились регламентируемые формы хозрасчета, нормативные документы, сдерживающие развитие самостоятельности предприятий и реализацию принятых в тот период принципов управления (подробнее о реформах 70-х гг. XX в., и применении при их реализации закономерностей теории систем см. в [3] и на сайте tsisa).

Перспективным представляется и использование закономерности *потенциальной осуществимости систем* **Б.С. Флейшмана** [9], который предложил количественные выражения предельных законов надежности, помехоустойчивости, управляемости и других качеств систем; и показал, что на их основе можно получить количественные оценки осуществимости систем с точки зрения того или иного качества – предельные оценки жизнеспособности.

В последнее время все больше начинает осознаваться необходимость учета при моделировании систем принципов их изменения во времени, для

понимания которых могут помочь закономерности четвертой группы – **закономерности развития**, которые условно можно разделить на две закономерности – *историчности* и *самоорганизации*.

Закономерность историчности основана на понятии «жизненного цикла» системы, т.е. периода от возникновения потребности в системе и ее становления до снижения эффективности функционирования и «смерти» или ликвидации системы. Тот факт, что

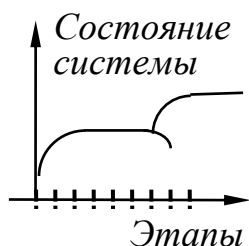


Рис. 3. Изменение системы с опережением

время является неременной характеристикой системы и что любая система не только возникает, функционирует, развивается, но и погибает, осознавался с древних времен. Однако при создании искусственных систем, а тем более для конкретных сложных технических комплексов и особенно организационных систем не всегда легко определить эти

периоды. Этапы ЖЦ от формирования требований к продукции до окончания ее эксплуатации определяются в ГОСТах и стандартах.

Закономерность историчности следует учитывать не только пассивно, но и использовать для предупреждения «смерти» системы путем реконструкции, реорганизации системы для сохранения ее в новом качестве.

Так, при создании сложных технических комплексов корректируют технический проект с учетом старения идеи, положенной в его основу, уже в процессе проектирования и создания системы; рекомендуют при создании технической документации, сопровождающей систему, включать в нее не только вопросы эксплуатации системы, но и срок жизни, ликвидацию. При регистрации предприятий в Уставе предусматривают этап ликвидации предприятия.

В практике проектирования и управления на необходимость учета закономерности историчности начинают обращать все больше внимания. При этом закономерность историчности можно учитывать, не только пассивно фиксируя старение, но и использовать для предупреждения «смерти» системы, разрабатывая «механизмы» реконструкции, реорганизации системы для сохранения ее в новом качестве. Эту закономерность можно условно охарактеризовать так: «Выживай, преобразуясь» (рис. 3), что реализуется, в том числе, путем внедрения инноваций.

Более глубокие исследования с учетом природных циклов **Н.Д. Кондратьева** уже применяются в теории управления инновациями. Некоторые исследователи считают их основой возникновения теории инноваций. На основе циклов **Н.Д. Кондратьева** можно прогнозировать точки начала спада эффективности и выводить систему на новый уровень эквифинальности, подобно рис. 3.

Закономерности самоорганизации базируются на сочетании в любой реальной развивающейся системе двух противоречивых тенденций: с одной стороны, для всех явлений, в том числе и для развивающихся, открытых систем справедлив второй закон термодинамики («второе начало»), т. е. стремление к *возрастанию энтропии*; а с другой стороны, наблюдаются *негэнтропийные* тенденции, лежащие в основе эволюции. Эту особенность Дж. ван Гиг назвал «дуализмом» [5]. Исследованием процессов самоорганизации занимается синергетика И. Пригожина. Закономерности, выявленные и исследуемые в синергетике, такие как возникновение флуктуаций в пространстве «хаоса», странных аттракторов, точек бифуркации, вариантов перехода из точки бифуркации в новые состояния, которые можно считать состояниями эквифинальности системы, еще недостаточно изучены применительно к социально-экономическим системам. Представляется, что их изучение и использование перспективно для развития теории инновационных процессов на предприятиях, в организациях и экономике в целом.

Для того, чтобы понять и лучше отразить в модели процесс развития, становления системы, полезно дополнить рассматриваемую группу закономерностей закономерностями, базирующимися на законах диалектики.

В классификации **К. Боулдинга** каждый последующий класс включает в себя предыдущий, характеризуется большим проявлением свойств открытости и стохастичности поведения, более ярко выраженными проявлениями закономерностей эмерджентности, иерархичности, историчности, а также более сложными «механизмами» функционирования и развития.

Заключение

Из рассмотренного ясно, что инновации – средство создания негэнтропийных тенденций в системе, т. е. для существования и развития социально-экономической системы любого уровня возникали и были необходимы всегда. При этом с учетом рассмотренных закономерностей эмерджентности, иерархической упорядоченности, историчности, эквифинальности и др. следует определять необходимую степень обновления системы, вводя соответствующие параметры (объем инновационной деятельности, влияние инноваций на переход на более высокий уровень эквифинальности, или, напротив, опасность снижения уровня эквифинальности и т.п.), выявлять факторы, влияющие на целостность системы или предоставление свободы ее элементам в зависимости от ее состояния в текущий период.

Рассмотренные особенности и закономерности важно использовать при разработке моделей управления инновациями, что будет содействовать развитию теории управления инновациями.

Список литературы:

1. Автоматизированные системы управления предприятиями и объединениями. /Под ред. В.И. Терещенко. – Киев: Техніка, 1978. – 295 с.
2. Берталанфи Л. фон. Общая теория систем: критический обзор / Л. фон Берталанфи // Исследования по общей теории систем. – М.: Прогресс, 1969.
3. Волкова В.Н. Из истории теории систем и системного анализа /В.Н. Волкова. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 260 с.
4. Волкова В.Н. Теория систем и системный анализ / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. – М.: Юрайт, 2011. – С. 69.
5. Гиг Дж. ван. Прикладная общая теория систем. В 2-х кн. / Дж. ван Гиг. М.: Мир, 1981. Кн. 1 – 341 с., Кн. 2 – 342 с.
6. Граве П.С. Кибернетика и психика / П.С. Граве, Л.А. Растригин. – Рига: Зинатне, 1973. – С. 5.
7. Денисов А.А. Современные проблемы системного анализа: Информационный подход / А.А. Денисов. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2004. – 276 с.; 2005. – 296 с.
8. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: Учебное пособие / В.Н. Спицнадель. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-Пресса», 2000. – 326 с.
9. Флейшман Б.С. Элементы теории потенциальной эффективности сложных систем. / Б.С. Флейшман М.: Сов. радио, 1971. – 225 с.
10. Холл А. Опыт методологии для системотехники / А. Холл. – М.: Сов. радио, 1975. – 448с.
11. Энгельгардт В.А. О некоторых атрибутах жизни: иерархия, интеграция, узнавание / В.А.Энгельгардт // Вопросы философии. – 1976. – № 7. – С. 65–81.
12. Boulding K. General System Theory – the Skeleton of Science/General System, vol. 1, 1956, pp. 11-17. Пер.: Боулдинг К. Общая теория систем – скелет науки / К. Боулдинг ///Исследования по общей теории систем. – М.: Прогресс, 1969. – С. 106-124.

Горовой А.А.

ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА В УСЛОВИЯХ КРУПНОГО ГОРОДА

Санкт-Петербургский государственный университет
информационных технологий, механики и оптики

Недостаточно изученными в отечественной экономической науке являются закономерности распределения и потребления услуг, спецификой которых как предмета потребления является совпадение процесса производства с актом потребления. Обычно выделяют два больших класса – услуги повседневного спроса и периодически потребляемые услуги. К услугам повседневного спроса относят те услуги, в которых постоянно нуждается большая часть населения территории. К ним относятся быто-

вые, транспортные, образовательные услуги, услуги ЖКХ. Услуги повседневного спроса, как правило, равномерно размещаются на территории.

Периодически потребляемые услуги (медицинские, рекреационные, культурные) учитывают тяготение населения к соответствующим центрам, а услуги, к которым обращаются эпизодически (строительство жилья, юридические консультации, специализированная медицинская помощь) пространственно разрежены.

Воздействие этих факторов на территориальную организацию сферы [услуг](#) находит отражение в сложившемся размещении ряда ее отраслей, где только население Центрального и отчасти Северо-Западного районов, включая Калининградскую область, в достаточной мере обеспечено разнообразными видами услуг.

В целом территориальная организация платных услуг населению отражает социальную и экономическую неоднородность российского пространства. К началу XXI в. в России сформировалось три типа регионов с наиболее контрастными социальными характеристиками. Первый из них — Европейский Центр, где завершены процессы урбанизации и демографического перехода, преобладает сильно постаревшее население, особенно в сельской местности; относительно высока обеспеченность городских жителей жильем и основными видами социальной инфраструктуры, значительны различия в уровне и качестве жизни городского и сельского населения. Второй тип регионов — республики Северного Кавказа и юга Сибири, не завершившие демографический переход и слабоурбанизированы: здесь омоложенная возрастная структура, преимущественно низкая обеспеченность разными видами услуг, минимальные доходы и невысокий уровень образования. Третий тип — регионы Крайнего Севера и Дальнего Востока, где возрастная структура омоложена в результате миграции, городское население имеет наиболее высокие доходы в стране и одновременно крайне низкую обеспеченность социальной инфраструктурой.

Необходимость в интеграции возникает тогда, когда появляются угрозы или возникают возможности расширения рынков сбыта услуг, что требует соответствующего планируемому расширению доступности для предпринимателей факторов производства. В. Белов [1] показал, что в 1990–2000-х гг. потоки трудовых и капитальных ресурсов переместились в сторону более производительных и обжитых регионов, а потоки федеральных капиталовложений имели другую направленность. Следовательно, социальные и политические установки центра противоречили эффективности пространственного размещения. Принятие инвестиционных решений советский период развития России базировалось не только и не столько на принципах сокращения затрат, сколько подчинялось решению социальных, военных и геополитических задач.

Существенное уточнение возможностей новой экономической географии делает французский исследователь Ж.Ф. Тисс [2] видит основное преимущество этого направления экономических исследований в том, что оно позволяет определить размеры рынков в их взаимосвязи в дислокациями фирм и их логистическими и транспортными издержками. Такой подход предоставляет возможности выбирать эндогенные причины в качестве основного фактора, определяющего размер рынка: если объемы реализации неизменны, то расположение производства в районах потребления повышает эффективность вследствие снижения транспортных расходов. П. Кругман [3] ввел в научный оборот положение о том, что «производство продукции будет иметь тенденцию к концентрации там, где есть большой рынок, но рынок будет большим там, где концентрируется производство продукции».

Заметные различия в пространственном распределении производства, и, следовательно, необходимость межрегиональной и международной торговли объясняются различиями в материальном обеспечении немобильных производственных факторов. Однако разница в экономических показателях регионов зависит в значительной степени также от поведения и взаимодействия между локальными фирмами, домашними хозяйствами, трудовыми ресурсами. Сфера услуг порождается и обслуживает эти взаимодействия, концентрирующиеся преимущественно в крупных городах и городских агломерациях, следовательно, теоретической основой исследований в области формирования и развития должен стать синтез новой экономической географии и экономики города.

П. Кругман [3] поставил задачу выявить экономические механизмы и понять их влияние на процессы пространственного перемещения рабочей силы и производства в рамках экономики, состоящей из фундаментально схожих регионов. Полученные им результаты важны для целей настоящего исследования в той их части, которая характеризует силу следующих трех эффектов, определяющих устойчивость равномерного распределения к миграции:

- эффект местного рынка: тенденция монополистических фирм размещать производство ближе к большим рынкам и экспортировать товары на малые рынки;

- эффект стоимости жизни: она ниже в тех районах, где расположено больше промышленных фирм, ибо в стоимости производимых ими товаров меньше транспортных издержек;

- эффект конкуренции: фирмы, конкурирующие несовершенным образом, стремятся размещать производство в тех районах, где меньше конкурентов.

По аналогии с физическими явлениями, силы, стимулирующие агломерационные процессы, получили название центростремительных, а

силы, действующие в противоположном направлении, - центробежных. Какие силы «победят» в экономике - зависит от параметров экономии от масштаба, эластичности замещения в функции спроса и размера транспортных издержек.

В работе Кругмана продемонстрировано, как взаимодействие этих трех параметров определяет динамику размещения производства в экономике: будут ли регионы сближаться в своем экономическом развитии или, напротив, удаляться друг от друга. Вполне согласуется с интуицией вывод о том, что рост экономии от масштаба в производстве усиливает агломерационные процессы. Более того, существует критический уровень экономии от масштаба в промышленном производстве, при превышении которого вне зависимости от остальных параметров экономики симметричное равновесие является неустойчивым, а агломерационные процессы - самоусиливающимися. То есть развитие экономики по принципу «центр - периферия» становится неизбежным. Если же размер экономии от масштаба ниже критического уровня, то в зависимости от комбинации параметров возможно доминирование в экономике как центростремительных, так и центробежных сил. При этом высокие транспортные издержки и высокая эластичность замещения разновидностей промышленного товара усиливают центробежные силы, приводя к сближению регионов.

Классическая экономическая география во всем мире на 90% посвящена материальному производству, прежде всего промышленности. Практически все закономерности географии, методы исследования, философия этой отрасли, все это о географии промышленности, сельского хозяйства или транспорта. Между тем материальным производством занимается все меньше людей. Кроме того, значительная часть теоретических достижений экономической географии приспособлено прежде всего именно для этой нематериальной сферы, для сферы слуг. Это теория центральных мест Кристаллера, это Август Лёш, а в известной мере – и правило Ципфа, и диффузия нововведений, да и многое другое. Напрамер, гравитационные модели были внедрены в географию именно на материале розничной торговли, из наблюдений за ее размещением (закон Роулстона из Техаса), Вальтер Кристаллер сформулировал свою теорию центральных мест на наблюдениях за размещением сельских рынков в Баварии [4].

Основными способами ускорения агломерационных процессов, по мнению экспертов, являются [4]:

- форсированное развитие транспортных и коммуникационных инфраструктур, создание общих логистических центров;
- координация системы территориального развития и использования земель, согласованная экологическая политика;

- реализация проектов, направленных на расширение «узких мест» в ресурсном обеспечении агломерации (обеспечение стройматериалами, электроэнергией, водой и др.);
- развитие социокультурного пространства.

Формирование крупных современных агломераций обеспечивает следующие эффекты [4]:

- агломерация предоставляет населению дополнительные возможности доступа к научной, производственной и культурной информации, возможность выбора вида работ, доступа к учебным, медицинским и культурным заведениям;
- возникают эффект масштаба для региональной экономики, современные форматы торговли, перспективные производства товаров потребительского рынка и сектор услуг; возникновение агломерации создает как возможность прихода в регион крупного бизнеса, так и возможности для местных компаний дорасти до уровня лидеров рынка.

Проведенный анализ позволяет говорить о том, что областью локализации интеграционных образований в сфере услуг являются городские агломерации, возникающие под действием центростремительных сил и порождающие эффекты местного рынка, стоимости жизни и конкуренции.

Эффективность территориального размещения интеграционных образований организаций сферы услуг с точки зрения органов регионального управления характеризуется агломерационным эффектом. Под агломерационным эффектом в диссертации понимается суммарное приращение доходов муниципальных и региональных бюджетов, полученное за счет роста объемов производства продукции, работ, услуг хозяйствующих субъектов при их компактном размещении на территории. Основным фактором, порождающим данный эффект, является рост предпринимательской активности хозяйствующих субъектов, компактно размещенных на территории агломерации.

Литература:

1. А.В. Белов К вопросу о пространственном размещении факторов производства / А.В.Белов. Пространственная экономика. – № 2. – 2012. с. 9-18.
2. Ж.Ф. Тисс Новая экономическая география и город // <http://www.opec.ru/1404089.html>. [Электронный ресурс].
3. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography // Journal of Political Economy. 1991. № 49. Pp. 137–150.
4. [http://americanist.narod.ru/104_08.htm]. [Электронный ресурс].

Данилова С. В.

НАУЧНЫЙ ОБЗОР КАСАТЕЛЬНО ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИХ ТЕРРИТОРИЙ

г.Нижевартовск, НЭПИ (филиал) ТюмГУ

Сущность регионального развития социальной инфраструктуры состоит в достижении одинаково высокого уровня удовлетворения потребностей населения в услугах в территориальном разрезе, в тесной увязке с рационализацией размещения производительных сил и обеспечением их комплексного развития по всем регионам страны. Различия в уровнях развития социэкономики между регионами постепенно преодолеваются, решающую роль начинают играть знания, интеллект, здоровье, навыки и таланты людей [4, с.237].

На характер и специфику социальной инфраструктуры ресурсодобывающих территорий с начала – середины XX века (в период СССР) влияли в большей степени производственно-экономические, социально-демографические и природно-климатические факторы.

К производственно-экономическим факторам относятся уровень и темпы экономического развития ресурсодобывающих территорий; реальные доходы населения; обеспеченность предприятий рабочей силой и занятость населения региона; формы и методы организации работ и т.п. [1, с.18]. Правильное определение приоритетов в работе отраслей и экономических районов, в развитии социнфраструктуры ресурсных территорий Западной Сибири, для обеспечения прогрессивных изменений и повышения эффективности всего общественного производства приобретает все большее значение [6, с.120].

Важнейшим экономическим фактором, влияющим на региональные отличия социальной инфраструктуры, являются денежные доходы населения, которые в значительной мере определяют виды требуемых услуг. По данным социологического исследования, проведенного на предприятиях, о социальной защите и уровне оплаты труда выявилось, что только 20% работников считают свою заработную плату достойной, 68% отметили, что уровень их дохода не соответствует их самоотдаче на работе, а 12% уверены в отсутствии взаимосвязи между их работоспособностью и размером зарплаты [5]. Высокие денежные доходы населения северных районов Западной Сибири предполагают рост расходов на услуги, предоставляемые предприятиями социальной инфраструктуры. Можно утверждать, что жителям северных ресурсодобывающих территорий необходимо предлагать больший набор социнфраструктурных услуг, чем в среднем по России, и данные услуги будут востребованы.

В формировании социальной инфраструктуры ресурсодобывающих

районов Западной Сибири, как мы уже отмечали, важное место принадлежит социально-демографическим факторам. В нефтедобывающих районах в составе населения преобладает молодежь. Поэтому необходимо принимать во внимание рост количества молодых семей, наличие в них детей. В таких регионах, при прочих равных условиях, в расчете на одну тысячу жителей требуется больше, чем в других районах страны, мест в родильных домах, дошкольных учреждениях и общеобразовательных школах. Молодежь чаще, чем люди старшего возраста, обращается к услугам учреждений культуры и спорта — значит, здесь также нужно строить больше клубов, спортзалов и т. п. [3]. Большое внимание в ХМАО-Югре уделяется привлечению населения округа к регулярным занятиям физической культурой и спортом, организации активного досуга детей и подростков по месту жительства, предупреждению правонарушений, наркомании и пьянства среди несовершеннолетних, а также материально-технической базе спортивных сооружений.

Серьезное воздействие на формирование, развитие социальной инфраструктуры в ХМАО-Югре оказывают и природно-климатические факторы. Достоверные знания о них необходимы при проектировании социальных объектов, определении пропорций и набора услуг, оказываемых населению в этих районах. Природные условия значительно влияют на здоровье населения, требуется более частое обращение в лечебно-профилактические учреждения. Для поддержания здоровья взрослым и детям необходимо постоянно заниматься спортом и проводить профилактические мероприятия, что требует создания таких социальных объектов, как санатории, барокамеры, спортивно-оздоровительные комплексы, что позволит значительно улучшить самочувствие населения.

В современной действительности социальная инфраструктура северных ресурсодобывающих территорий обусловлена более широкой совокупностью факторов, отражающих высокую степень влияния социальной инфраструктуры на большинство процессов (экономических, производственных, политических и т.п.), протекающих на их территории. В настоящее время к вышерассмотренным факторам добавились еще несколько групп, обусловленных, по нашему мнению, не только горизонтальными условиями, но и вертикальными связями.

Все факторы, требуется дополнить принципиально новым фактором — *научно-техническим*, т.к. сейчас большое значение и внимание уделяется научному и прогрессивному развитию всех отраслей инфраструктуры, в т.ч. и социальной. Кроме того, на формирование социальной инфраструктуры ресурсодобывающих территорий влияют специфические факторы, отражающие узкоспециализированные условия создания социальной инфраструктуры, но в современных условиях мы предлагаем данную классификацию расширить за счет *экологических факторов*.

Возникновение экологических факторов обусловлено современной потребностью общества в сохранении и восстановлении экологии регионов проживания, поэтому объекты социальной инфраструктуры обязательно должны создаваться с учетом сохранения экологии, т.е. строиться из экологически чистых материалов, выполнять ресурсосберегающие функции или изначально иметь экологическое предназначение (очистка воды, утилизация мусора и т.п.).

При формировании и развитии социальной инфраструктуры в ХМАО- Югре существенное значение приобретает учет национальных традиций, особенностей быта коренных малочисленных народов Крайнего Севера (ханты, манси, ненцы). Представляется крайне важным учет национальных особенностей при оказании услуг, предоставляемых различными предприятиями социальной инфраструктуры [2, с.11], что отражает *этнически-исторические факторы*.

Таким образом, следует отметить, что специфика формирования социальной инфраструктуры в Западной Сибири вплоть до 90-х годов XX века зависела от производственно-экономических, социально-демографических, природно-климатических факторов. Но в настоящий базисный отрезок времени факторы, влияющие на развитие социальной инфраструктуры, расширяются за счет научно-технических, этнически-исторических и экологических факторов.

Список использованной литературы:

1. Аверин А. Н. Западная Сибирь: социальная инфраструктура районов освоения. — М.: Советская Россия, 1988. — 122 с.
2. Кравец М. Забота о сургутянах. [Электронный ресурс]. //Нефтегазовая вертикаль.— 2002. — №18. — Электронные данные. — Режим доступа: [http:// www.ngv.ru](http://www.ngv.ru)
3. Планирование социального развития. [Электронный ресурс]. — Электронные данные. — Режим доступа: <http://www.orelsau.ru>
4. Регион в социально-экономическом пространстве России: анализ, динамика, механизм управления: монография / Е. Г. Анимича, П. И. Блусь, Е. Б. Дворякина, Н. В. Новикова и др.; Перм.гос.ун-т. — Пермь, 2008. — 376 с.
5. Социологические исследования. Социальное партнерство на предприятиях различных форм собственности [Электронный ресурс]. — Электронные данные. — Режим доступа: <http://www.rags.ru>.
6. Филипенко А. Сохранить темпы роста производства и развития социальной сферы // Югра.— 2000. — №3. — С. 3—11.

Дронов Р.В.

ИННОВАЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕШНОГО

РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Зарубежный опыт показывает, что залогом успешного экономического развития является создание благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности, что сегодня является одной из приоритетных задач государственной политики Германии, Великобритании, США, Франции, Японии и других развитых стран. Как показывает практика, к наиболее распространенным за рубежом формам стимулирования инноваций, осуществляемым государством, можно отнести бюджетное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, кредитование, субсидирование части процентных ставок по кредитам на НИОКР, предоставление в пользование государственных земель на льготных или долевых условиях для осуществления научно-инновационной деятельности и т.д. Рассмотрим опыт ряда стран — участниц «G 8» в области стимулирования инновационной деятельности.

Например, Соединенные Штаты совершили крупные инвестиции в государственные исследования и разработки в ходе Второй мировой войны, одни из первых акцентировали внимание на инновационный потенциал субъектов малого бизнеса и в 1982 году берет начало реализация Программы поддержки малого инновационного бизнеса. Среди известных американских фирм получавших финансирование через Программу поддержки можно назвать такие, как Apple, Compaq, Intel и др. Программа поддержки не только инициировала вхождение представителей научных кругов в предпринимательскую среду, но и стала главным источником финансирования предприятий созданных учеными. И как результат, многие из основателей компаний которым была оказана поддержка через Программу, вышли из стен высших учебных заведений.

Старейшей программой, направленной на поддержание малого бизнеса в Великобритании, является Схема гарантирования займов малых компаний созданная в 1981 году при Департаменте торговли и промышленности. Программа была создана в целях исправления такого положения на рынке, когда малые предприятия с достаточно перспективными бизнес-предложениями не могли получить финансирование из-за невозможности его обеспечения. Так, с июня 1981 по март 2005 года было выпущено 97 тысяч гарантий на общую сумму 4,2 млрд фунтов стерлингов. В 2005 года Программа сфокусировалась на поддержке новых предприятий. В 2007 году был создан Департамент инноваций, университетов и компетенций, который отвечает за разработку и реализацию национальной инновационной политики. В своей работе, он акцентирует

внимание на вопросах связанных одновременно с наукой, инновациями, высшим образованием, профессиональным обучением и повышением квалификации. При определении перспектив развития высшего образования теперь в большей степени учитываются потребности работодателей, в том числе и частного бизнеса. Что касается инновационной сферы, то департамент получил возможность более глубоко исследовать потенциал фирм по освоению и практическому использованию знаний.

Изучение опыта инновационного развития США, Великобритании и др. стран, позволяет нам определить ряд действий, способствующих созданию благоприятных условий для осуществления национальной инновационной деятельности. В современных условиях выхода из глобального финансово-экономического кризиса необходимо уделить особое внимание отечественной научной сфере, как источнику инновационного роста. Если посмотреть данные Росстата, то увидим весьма непростую ситуацию – так, численность персонала занятого исследованиями и разработками сократилась с 1061044 в 1995 г. до 735273 в 2011 г., в свою очередь количество организаций выполнявших исследования и разработки сократилось за тот же период с 4059 до 3682, в том числе проектные и проектно-изыскательские организации – с 207 до 38. Таким образом, прослеживается следующая тенденция - в мире число научных работников/организаций растет, в России – падает. Анализ финансирования национальной научной сферы и знакомство с аналогичными показателями по странам мира показывает, что внутренние затраты России на исследования и разработки в процентах к ВВП очень скромны. Так, согласно данным Росстата в 2010 году затраты на исследования и разработки в России составили 1,16% ВВП, в Великобритании – 1,76, во Франции – 2,25, в Германии – 2,82, в США – 2,9, в Японии 3,26. Одним из результатов стимулирования исследований и разработок является патентование изобретений. Так, в 2010 г. изобретений запатентовано: в России – 29999, в США – 219614, Японии – 222693 и т.д. Кроме того следует помнить, что ВВП США составляет около 20%, ЕС - 23%, России - 3% от мирового ВВП.

Совершенно очевидно, что Россия находится в самом начале пути развития инновационного процесса и в условиях продолжающегося финансово-экономического кризиса необходимо не только повысить объемы финансирования научной сферы, но и обеспечить эффективное внедрение передовых разработок.

Дудникова А.В.

РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ, КАК МЕТОД ОЦЕНКИ

ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Томск, Томский Политехнический университет

Ни для кого не секрет, что инновации сегодня являются одним из основных элементов развития экономики России. Реализация инновационных проектов обладает высокой степенью неопределенности и требует существенного внимания к анализу и оценки инновационного потенциала научных разработок для обоснования принятия решений о выделении инвестиций на их развитие и продвижение. Различают множество методов оценки инновационных проектов, но в данной работе будут рассмотрены особенности оценки инновационных проектов методом реальных опционов.

Одним из весомых плюсов метода реальных опционов, отличающим его от всех остальных методов оценки инновационных проектов, является гибкость, а точнее право, возможность изменять и принимать оптимальные решения в будущем в соответствии с поступающей информацией.

Как правило, метод реальных опционов наиболее востребован в наукоемких, ресурсодобывающих, высокотехнологичных отраслях, а также в отраслях с высокими расходами на маркетинг и продвижение новых продуктов. Метод реальных опционов позволяет количественно учесть неопределённость, характерную для современных финансовых и высокотехнологических рынков, что существенно влияет на стоимость проекта [1]. Более рискованный проект, при прочих равных условиях, обеспечивает наибольшую доходность. Как правило, чем больше риск, тем больше стоит право отказа и сам проект. Еще одним важным фактором, влияющим на стоимость проекта, является стоимость поддержания опциона и время действия опциона, которое прямо пропорционально его стоимости. Чем больше мы можем владеть определенным правом, тем больше это право стоит. Стоимость опциона зависит от его уникальности и возможностей конкурентов его копировать [2].

Для определения стоимости реальных опционов, а так же для оценки эффекта от инвестиций в проект, применяют биномиальную модель и модель Блэка-Шоулза.

Биномиальная модель описывает движение стоимости во времени, когда стоимость актива может двигаться к одному из двух возможных значений цены со связанными вероятностями. Он базируется на формировании эквивалентного, реплицирующего портфеля ценных бумаг, который принесет инвестору такой же доход, что и доход по опциону. При составлении эквивалентного портфеля используется комбинация займа по безрисковой ставке и базового актива, и может включать рискованные

акции и безрисковые облигации, приносящие её владельцу гарантированные доходы.

Модель Блэка-Шоулза сегодня рассматривается как аналитическая модель, раскрывающая связи и зависимости факторов стоимости опционов. Эта модель неоднократно подвергалась верификации, расширилось пространство ее применения за счет опционов с иными основаниями, появились модификации для разных оснований.

Формула Блэка-Шоулза, являющаяся моделью прогноза цены опциона, имеет следующий вид:

$$C = SN(d_1) - Ke^{(-rt)}N(d_2), \text{ где:}$$

C – теоретическая стоимость опциона,

S – текущая цена базовых акций,

t – время, остающееся до срока истечения опциона,

K – цена исполнения опциона,

r – процентная ставка по безрисковым активам,

$N(x)$ – кумулятивное стандартное нормальное распределение,

e – экспонента (2,7183),

$$d_1 = (\ln(S / K) + (r + s^2/2) t) / s\sqrt{t},$$

$d_2 = d_1 - / s\sqrt{t}$, где s – годовое стандартное отклонение цены базовых акций.

$\ln$ – натуральный логарифм [1].

Несмотря на ряд преимуществ модель Блэка - Шоулза имеет ряд ограничений: оцениваемый актив должен быть ликвидным, изменчивость цены актива остается одинаковой, опцион не может быть реализован до срока его исполнения.

В рамках этой темы была проведена оценка ИТ проекта предприятия «Petro Soft» методом реальных опционов на основе модели Блэка - Шоулза. Основной сферой деятельности компании является предоставление услуг в разработке программного обеспечения различной сложности, доработке и сопровождение программного обеспечения, и обучение пользователей. Общая стоимость проекта первоначально оценивалась в 1200 тыс. руб. Оценив проект методом реальных опционов, стоимость опциона составила 23378 тыс. руб., что свидетельствует о высокой эффективности инвестиций в него и успехе реализации проекта.

Список использованной литературы

1. Бобылев Г.В. Экономическая оценка инновационных проектов с применением метода реальных опционов: Дисс. канд. экон. наук: 08.00.05 / Моск. гос. ун-т. – М.: РГБ, 2010 – 154
 2. Высоцкая Т.Р. Метод реальных опционов в оценке стоимости инвестиционных проектов // Финансовый менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 155-167
- УДК 330.322.54 *Козловская Э.А., Яковлева Е.А.*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СТОИМОСТЬ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ¹

г. Санкт-Петербург, СПбГПУ

Аннотация

Влияние научно-исследовательской деятельности на социально-экономическую эффективность инновационной деятельности неоднозначно. Известное положение о существовании взаимосвязи и взаимовлиянии между повышением эффективности инновационной деятельности предприятия и объемом выручки от продаж инновационного продукта в отрасли потребительской электроники неоднозначно: данное утверждение во многом обусловлено существенными затратами на НИОКР и наличием цепочки поставок, которое занимает та или иная фирма, наличием трансферта технологий. Рассмотрены цепочка создания стоимости организации, глобальная цепочка создания стоимости конечного продукта. Потребительская стоимость инновационного продукта имеет огромное значение для оценки эффективности инновационной деятельности, однако исследования в области измерения потребительской стоимости инновационной продукции не популярны.

Ключевые слова: Потребительская стоимость инновационного продукта, коммерциализация ОИС, НИОКР, экономическая эффективность.

Введение

Анализ текущего состояния проблемы управления эффективностью позволил выявить, что в результате того, что не все компании проводят анализ факторов, создающих потребительские стоимости и не создающие таковые в процессе своей инновационной деятельности, вследствие чего уменьшается экономическая эффективность деятельности этих компаний в целом, что подтверждается рядом статистических исследований.

Инновации играют первостепенную роль в современной экономике, являются объективным элементом её успешного функционирования. Без нововведений невозможно обеспечивать рост уровня производительных сил, создавать условия для эффективного развития наукоемкого производства.

Инновации могли бы поднять экономику и промышленность на новый уровень, и это очень важно для рынка потребительской электро-

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

ники. Продуктовые инновации возникают вследствие внедрения новых материалов и возникновения новых потребностей общества. Их внедрение является эффективным методом освоения новых видов продукции, установления выгодных цен, усиления рыночных преимуществ компании.

Продуктовая инновация есть внедрение товара или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования. Сюда включаются значительные усовершенствования в технических характеристиках, компонентах и материалах, во встроенном программном обеспечении, в степени дружелюбности по отношению к пользователю или в других функциональных характеристиках. Изменения в дизайне, не влекущие значительного изменения в функциональных характеристиках продукта или способах его предполагаемого использования, не считаются продуктовыми инновациями.

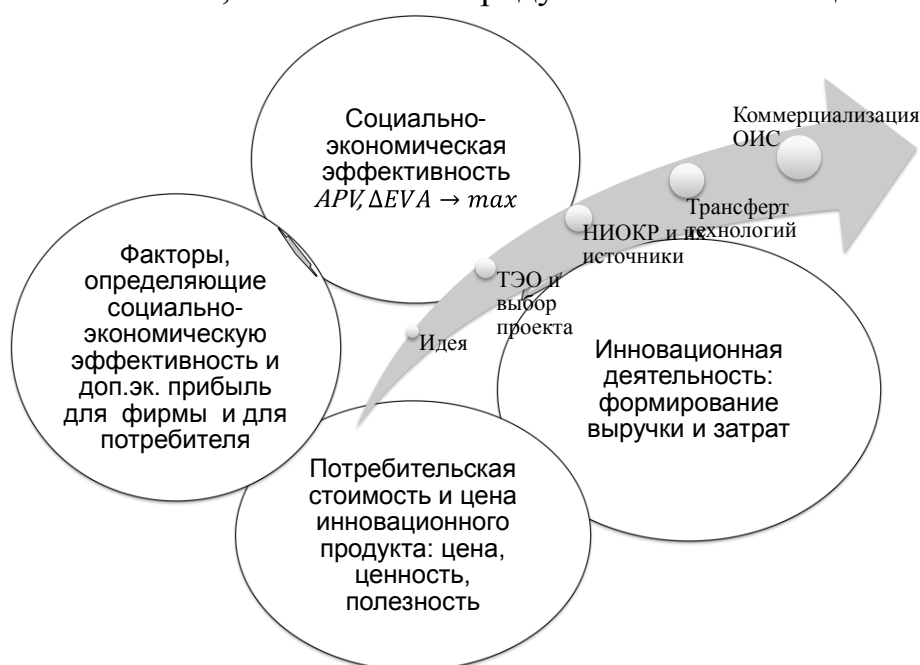


Рис. 1. Влияние потребительской стоимости инновации на эффективность инновационной деятельности предприятия

Анализ влияния затрат на НИОКР на экономическую эффективность

Рассматривая глобальное исследование 2010 года американской консалтинговой фирмы booz&co «The Global Innovation 1000», нацеленное на выявление ключевых тенденций среди участников рынка исследовательских разработок, инвестирующих более других в инновации, можно подчеркнуть, что больше всех в коммерческом секторе на инновациях зарабатывают отнюдь не те, кто много вкладывает, а те инновационные фирмы, которые разумно расходуют свои бюджеты на исследо-

вания и разработки. Отсутствует прямая корреляция затрат на научно-исследовательскую деятельность с показателями рентабельности (ROE, ROA). Однако в результате другого статистического исследования Нью-Йоркского Университета Раче, опубликованного в журнале «Industry and Innovation» в июне 2009, – есть четкая взаимосвязь между ростом прибыли от продаж и местом компании, осуществляющей научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки в глобальной цепочке создания стоимости индустрии потребительской электроники.

На рисунке показана цепочка поставок электроники в обобщенном виде:

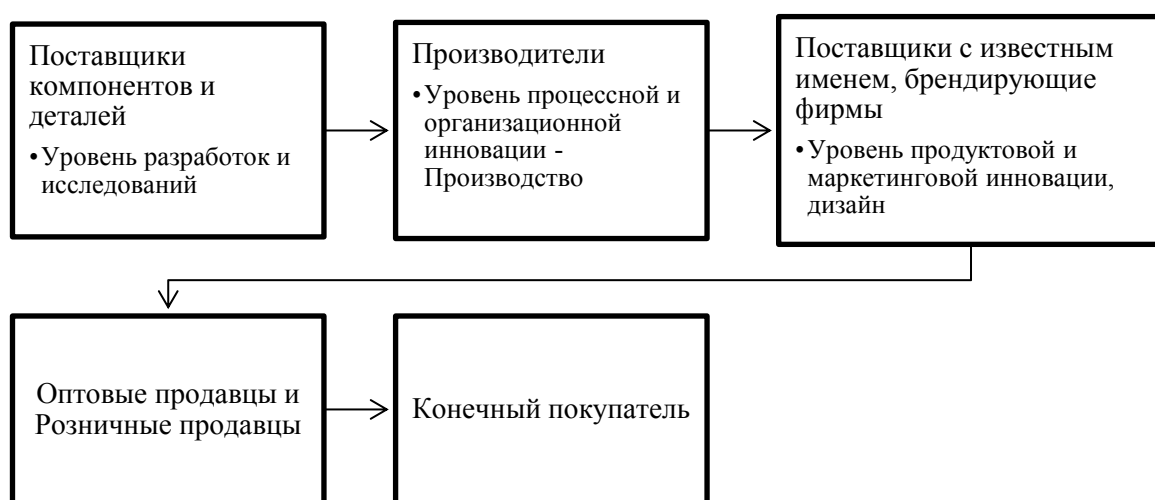


Рис. 2. Обобщенная цепочка поставок в секторе электроники

Это позволило сделать следующий вывод. Фирмы, которые по своему положению в стоимостной цепочке находятся ближе к конечному потребителю, могут получать сверхприбыли посредством маркетинговых методов, а именно путем **дифференциации, создания и продвижения бренда**, поиска целевой ниши, сегментации и так далее. Компания AppleInc., выбранная в качестве предмета исследования, является хорошим примером еще и потому, что она прочувствовала ту зависимость. И занялась продвижением своих инновационных продуктов через брендовый интернет-канал iTunes. Далее приводится обоснование выбора предмета исследования.

Неотъемлемой стороной любого инновационного продукта, как товара, является стоимость, то есть его оцененная на рынке потребительская стоимость. Последняя может быть выявлена только тогда, когда продукт, созданный на его основе, получит признание на рынке конеч-

ной продукции. Однако исследования в области измерения потребительской стоимости инновационной продукции не популярны.

В то время как авторы книги «Власть дизайна. Ключ к сердцу потребителей» подчеркивают: «Неважно, что именно мы создаем -фильм, стакан, механический инструмент или текстовый процессор, - нам необходимы адекватные методы определения того, удовлетворены ли желания и нужды потребителей»¹. Анкетирование, фокус группы, исследование рынка могут дать ответ на этот вопрос. Но шкала удовлетворенности потребителей, интересующая коммерческий сектор должна коррелировать с финансовыми результатами, иначе какой смысл в удовлетворении нужд, при больших тратах, если рентабельность вашей фирмы не растет или хотя бы, не остается на приемлемом уровне. Важно всё: ёмкость рынка, на который выводится инновация, ведь если рынок не большой, то не получится выиграть на эффекте масштаба; и социальный класс предполагаемой продукции, ограничивающий или не ограничивающий вас при установлении цен, ведь понятно, что как бы ни ценна была вещь для покупателя, если у него нет денег, он не станет вашим клиентом и не сможет совершить с вами взаимовыгодный обмен. Социальный класс определяет и тип рынка: масс маркет или премиум сегмент, где возможны к реализации ценовые премии за бренд, за торговую марку.

Главным катализатором, способствующим ускорению разработок новых и инновационных технологий в сфере потребительской электроники, является повышение спроса на цифровую информацию, а также потребность в портативных устройствах.

Под влиянием этих тенденций формируются новые бизнес-модели и бизнес-возможности для всех компаний, задействованных в производственной цепочке. Конечно, сами по себе технологии не могут быть “прорывными”, речь идет об умении дальновидных компаний использовать такие технологии в разработке новейших клиентоориентированных решений. Поскольку потребительские электронные устройства получают все большее распространение, их дальнейшее развитие определяет поиск новых способов взаимодействия между человеком и устройствами, а также устройств – друг с другом.

Так на основе выявленной статистической закономерности, получается, что так называемые «лидирующие» фирмы, которые находятся во главе цепочки и наиболее приближены к конечному потребителю имеют более высокие показатели эффективности, нежели фирмы-поставщики материалов и компонентов. Т.О. вывод, что именно на стадии коммерциализации инновационного продукта фирма-носитель того

¹Источник: публикация на www.4p.ru Гревцов Паблишер. Власть дизайна. Ключ к сердцу потребителей. Автор: Майк Пресс, Рейчел Купер

или иного бренда может прибавить в стоимости столько, чтобы компенсировать затраты на исследования и разработки (НИОКР).

Анализ факторов, создающих стоимость для потребителей

Выявлению факторов, создающих стоимость для потребителей, в секторе потребительской электроники автор уделил особое внимание в этой статье. Рассмотрены цепочка создания стоимости организации, глобальная цепочка создания стоимости конечного продукта. Ключевые факторы стоимости не статичны, и их необходимо время от времени пересматривать. Выявление ключевых факторов стоимости - это также творческий процесс, в котором приходится действовать методом проб и ошибок. С помощью механических приемов, основанных на имеющейся информации, и чисто финансовых подходов редко удастся выявить ключевые факторы стоимости. Увязка факторов стоимости с деловыми решениями позволяет сформировать “дерево” факторов стоимости, которое в свою очередь облегчает принятие правильных решений. Факторы стоимости и сценарии придают управлению стоимостью реалистичность, поскольку связывают действия менеджеров с их последствиями для стоимости компании. Все вместе эти элементы составляют стоимостное мышление, без которого невозможно подлинное управление стоимостью.

Известно, что в экономической литературе авторы определяют товар, как продукт труда, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность посредством купли-продажи. Различают повседневные товары, товары предварительного выбора, особого спроса и пассивного спроса. Любой из них имеет свой жизненный цикл, который состоит из нескольких стадий (в разных источниках их количество варьируется), но наиболее полный перечень стоит из шести: разработка товара, выведение товара на рынок, увеличение числа продаж, зрелость, насыщение, спад. На рисунке ниже проиллюстрирован жизненный цикл инноваций и на каждой стадии можно выделить основные факторы, которые влияют на потребительскую стоимость и эффективность инноваций.

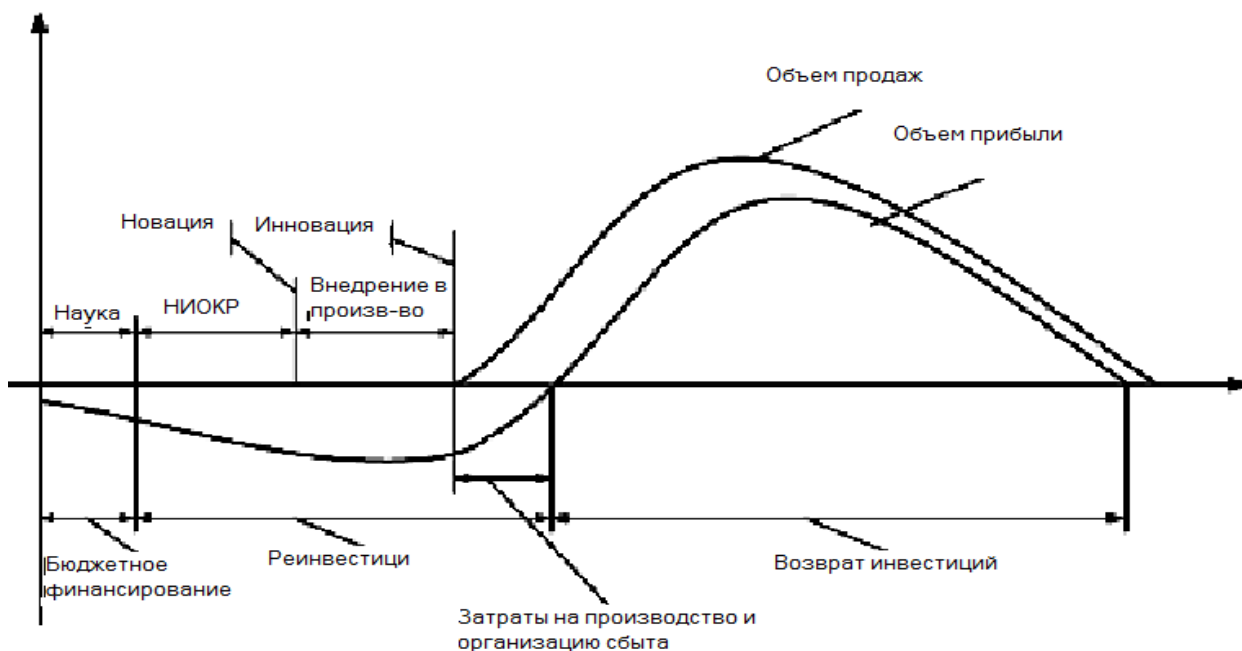


Рис. 3. Кривая жизненного цикла инновации

Такой вывод по индустрии потребительской электроники, подтвержденный статистическим исследованием и качественным анализом booz&co привел к обоснованию необходимости совершенствования управления эффективностью экономической деятельности на основе построения цепочек создания стоимости, построения дерева решений и анализа различных сценариев. Последние относятся к методам стратегического менеджмента.

Потребительская стоимость - полезность продукта, его способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Окружающий нас мир представляет множество потребительских стоимостей, многообразие которых растет с развитием потребностей и производства, с прогрессом науки, техники и технологии.

Рост потребностей, повышение уровня и качества жизни в развитых странах ведут к тому, что в мире потребительских стоимостей повышается удельный вес потребительских стоимостей более высокого порядка.

Стоимость товара определяется его полезностью.

Полезность – субъективная оценка единицы определенной продукции, которая зависит от желаний и потребностей определенного потребителя, а также от его характеристик, а также от обстоятельств, в которых находится потребитель. Полезность меняется с увеличением количества потребляемой продукции. Различают общую и предельную полезность. Стоимость товара определяется его предельной полезностью. Чем

большим объемом какого-либо блага обладает человек, тем меньше будет цена, которую он готов за него платить.

Методологические подходы к оценке потребительской стоимости инновации на основе маркетинга и положений стратегического менеджмента

Для определения системной концепции определения потребительской стоимости инновации, обеспечивающей повышение эффективности деятельности предприятия, следует обратиться к теоретическим положениям стратегического менеджмента, так как именно эта теория раскрывает и располагает понятными метриками для определения тех или иных предположений о потребительских предпочтениях (в практике, департамент маркетинга в большинстве фирм занимается изучением поведения потребителя). При этом необходимо учитывать неявные инвестиции – это затраты на нерутинный маркетинг, обучение, программное обеспечение и некоторые другие подобные вещи в дополнение к текущим затратам на исследования и разработки инноваций.

В современных рыночных условиях финансовые отношения имеют определяющее значение, занимают привилегированное положение во многих отраслях экономики, так как в этих условиях денежная форма «Д-Т-Д'» доминирует над товарной формой «Т-Д-Т» функционирования капитала, следовательно, основой экономического анализа потребительской стоимости являются не только маркетинговые исследования, но и принцип формирования рыночной стоимости предприятия (РСП) - конвертации хозяйственного результата деятельности в РСП по формуле: «Экономический результат деятельности → финансовый результат → формирование/приращение РСП». Финансовый результат или экономическую эффективность продуктовых инноваций можно измерить, используя маржинальный анализ процентного изменения объема продаж новых или усовершенствованных продуктов в зависимости от фактора полезности для конечного потребителя. Т.е. в анализе будет использоваться объектный подход, который подразумевает получение какого-то объема описательных – количественных и качественных – сведений об отдельной инновации (полезность) и одновременно интересующей исследователя информации о самой фирме.

Полезность – это некоторая степень удовлетворения от покупки / потребления товара, воспринимаемая самим потребителем, она может быть. Если избрать кардиналистский подход к полезности, принимая возможность количественного измерения полезности, то можно ввести шкалу относительных величин, не ютилей, а, допустим, процентов. Товар (инновационный продукт) рассматривается как набор определенных полезностей, призванных удовлетворить потребности покупателя. Что

касается потребности, то пользователь измеряет ее в относительных величинах в рамках собственной индивидуальной системы ценностей.

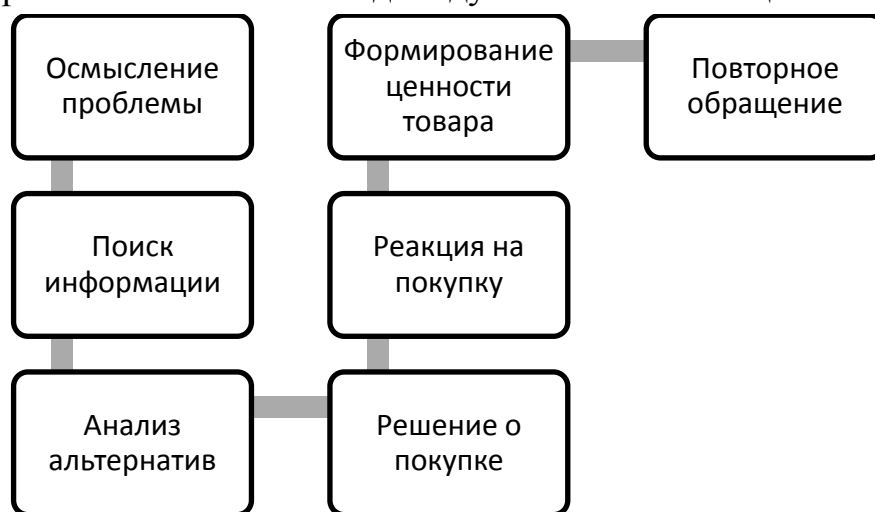


Рис. 4. Схема формирования спроса по Джеймсу Ф. Энджелу.

Потребитель сам расставляет критерии выбора. Чаще всего потребитель заранее знает, что он хочет приобрести: шампунь, одежду, автомобиль, квартиру, книгу, высшее образование и другое. Высокие издержки владения уменьшают полезность товара, низкие издержки - повышают привлекательность предложения.

Далее происходит товарно-видовая конкуренция, в рамках которой и подсчитывают полезности. Следует принять во внимание и тот факт, что человеку неудобно одновременно сравнивать 50 товаров, чаще всего он склонен сравнивать не более трех-пяти позиций, обращая внимание то на одну, то на другую полезность. Поведение потребителя на рынке определяется предпочтением полезности и ограниченным бюджетом (за исключением очень обеспеченных слоев населения, у которых появляются другие факторы, влияющие на покупку).

Предпочтения множеств потребительских наборов означают перечень, внутри которого они расположены по степени важности. Таким образом, покупая товар, мы удовлетворяем две составляющие своего «я»: рациональность и эмоциональность (у разных людей они существуют в разных пропорциях). Покупка состоится в том случае, если будет выполнено равенство потребности (суммы рационального и эмоционального удовлетворения) и товара (суммы рациональных и эмоциональных составляющих). Шкала потребностей покупателя состоит из тех же составляющих, которыми руководствуется производитель товара, но успех и производителя, и покупателя зависит от совмещения в товаре оптимального набора полезностей. Исходя из распространенной системы анализа товара, можно составить таблицу базовых вопросов по выявлению полезностей товара (табл.1). Последовательность тех или иных фак-

торов зависит от товара и потребителя. Основным моментом является то, что прохождение первого уровня дает основание анализировать второй (логично, что, если товар не удовлетворяет базовую потребность, то потребитель его и не рассматривает). Второй уровень содержит в себе основной комплекс маркетинга (product - товар, price - цена, place - место, promotion - продвижение, people- общество). Третий уровень включает в себя критерии, которые характерны для специфических рынков.

Согласно теории кардиналистов можно принять следующий принцип выбора товара: потребитель предпочтет тот набор товаров, в котором будет выполнено равенство соотношений полезности продукта «А» к его цене и соотношение полезности продукта «В» к его цене. Например, если взять за основу таблицу и провести анализ двух планшетных компьютеров, на американском рынке потребительской электроники, то мы получим результаты, представленные в таблице.

Полезность - термин, выражающий предполагаемое удовлетворение потребностей в результате использования или владения товарами или услугами. Материальные товары различаются по конструкции, обеспечивающей их эффективную эксплуатацию, и достижение необходимых параметров товаров, таких как:

- Эксплуатационные показатели – уровень основных рабочих характеристик. Особенности, дополняющие основные рабочие показатели.
- Надежность – минимизация проблем, связанных с использованием товара.
- Долговечности – срока службы товара.
- Соответствие ожиданиям покупателя в дизайне и рабочих характеристиках, соответствие спецификации и техническим условиям.
- Операционным издержкам - затратам, связанным с эксплуатацией товара в течение всего срока его службы и утилизации после него.
- Удобство обслуживания – доступность обслуживания и ремонта товара. Ценность товара для покупателей – это полезность или удовлетворение, которое они получают при использовании товара, сопоставленное с издержками, которые они при этом несут. Причем интерес для покупателя представляют долгосрочные издержки: не только цена приобретения, но и операционные издержки в течение всего срока службы продукта. Следовательно, компания-поставщик должна изучить факторы, составляющие функцию предполагаемой полезности, ценовую эластичность, а также оценку потребителями основных операционных издержек. Компания создает ценность для потребителей, увеличивая полезность товара (предлагая товары, по характеристикам превосходящие продукты конкурентов), уменьшая цену или сокращая другие издержки

владения. Высокие издержки владения, определенные конструкцией товара, часто рассматриваются как составляющая его полезности. Однако следует учитывать, что покупателю важны конкретные полезные свойства товара, отвечающие его текущим потребностям, а не невостребованные возможности за которые ему предлагается заплатить.

В этом как раз-таки и заключается ключевая проблема категории потребительская стоимость и сложность ее квантификации и изучения. Все дело в том, что такая наука, как товароведение, призванная по Марксу заниматься изучением потребительской стоимости, способна сформировать ответ о естественной, натуральной, материальной ценности этого понятия. Используемая в методологии квалиметрия способствует оценке качества этой категории. Однако полезность, как составляющая потребительской стоимости, но тождественная последней, уже может быть измерена лишь субъективно: в зависимости от того, кто будет конечным потребителем этой полезности, какие у него индивидуальные критерии предпочтения. Так, психологическое восприятие индивидуума и социологические аспекты сильно затрудняют исследования в данной области. Применение известных методов статистики способствует определению потребительской стоимости, однако, результаты будут разниться для каждой из общественных групп, и для каждого индивида. Таким образом, необходимо применять при анализе уровня потребительской стоимости концепцию стоимостного подхода, маркетинговые методы анализа, статистический анализ, положения стратегического менеджмента для оценки отношений с клиентом, понимание психологии клиента и его социальной направленности. Если на каждом из этапов анализа, инновационная фирма, продукт и бренд показывают достойный результат, то можно говорить о достаточном уровне потребительской стоимости продуктовой инновации.

Эффективность инновационной деятельности можно измерить показателем экономической добавленной стоимости. Критерий оценки: прирост экономической добавленной стоимости $\Delta EVA > 0$ при заданной отдаче на вложенный капитал. Источником данных для выявления потребительской стоимости инновации должны стать собственные маркетинговые исследования фирмы и ее финансовая отчетность. Сведения о затратах на инновации обычно не специфицируются в финансовых документах организаций, однако, данное обстоятельство не является непреодолимым препятствием для их измерения. При обследованиях так же трудно фиксировать время - точно датировать осуществления инноваций и проявления их воздействия. Расходы на инновационную деятельность производятся в надежде на потенциальные будущие прибыли. Однако отдача от разработки и осуществления инновации в виде увеличения ин-

новационной способности фирмы и повышения ее эффективности часто не успевает проявиться за период обследования.

Инновационные обследования способны давать и качественные, и количественные сведения о результатах инноваций. В дополнение к этому данные таких обследований могут быть очень полезным фактическим материалом для последующего эмпирического анализа всевозможных воздействий инноваций. Отдачу от продуктовых инноваций можно измерить с помощью коэффициентов эластичности и объектного подхода, что подразумевает получение определенной объема дескриптивных количественных и качественных сведений об отдельной инновации.

Формирование показателя полезности можно произвести на основе сравнительного анализа набора полезностей для двух аналогичных товаров компаний. При этом за 100 ютилей принимается полное удовлетворение (на 100%), меньшее количество ютилей – за неполное (фактор присутствует, но имеет какие-либо ограничения), 0 значение, если оцениваемого фактора вовсе нет, либо он не имеет значения при выборе. Аналогия между процентами и ютилями является прямой и обратной, если рассматриваемый фактор требует большего количества ресурсов потребителя. Пример представлен в таблице.

Таблица

Сравнительный анализ набора полезностей двух аналогичных товаров компаний AppleInc. и другой Компании

Критерий анализа / Фактор	Apple Ipad/полезность, ютилей	Другой планшет/ полезность, ютилей
Product - Товар / услуга		
Чтение	100	100
Интернет	100	90
Игры	100	100
Планшет для демонстрации	100	90
Просмотр фото	100	100
Просмотр видео	100	90
Интеграция в бизнес	100	100
Экран Multi-Touch	100	100
Email	100	100
Органайзер	100	90
Офисные приложения	100	90
Образовательные приложения	100	50

Критерий анализа / Фактор	Apple Ipad/полезность, ютилей	Другой планшет/ полезность, ютилей
Музыкальный инструмент и студия звукозаписи	100	10
Карты	100	100
Гарантия	100	90
Упаковка	100	80
Ассортимент	0	10
Place – Рынок		
Розничные точки продаж	собственные Apple Stores + стандартные розничные точки	стандартные розничные точки
Интернет-магазин	собственный iTunes + стандартные каналы интернет-продаж	стандартные каналы интернет-продаж
Promotion - Продвижение		
Наружная реклама	0	0
Реклама на радио	0	0
Реклама в интернет	100	100
Реклама в печатных СМИ	100	100
Другие виды рекламы	100	0
Price – Цена		
Price/Цена, в долл	499	499
Price/Цена, в ютилях	1900	1590
Итого полезности для любого потребителя	3.80761523	3.186372745
Разница	16%	

Из таблицы видно, что на рынке потребительской электроники, на предмете американской корпорации Apple.Inc., рассчитывалась потребительская стоимость для инновационного товара iPad. Он был оценен в 1900 ютилей, что превосходит конкурентов минимум на 16% в полезности, за счет чего товару удастся держать лидирующее положение на рынке планшетов и приносить экономическую добавленную стоимость компании в 1 436 млн. долл. США за первый неполный год продаж.

Создание ценности базируется на тщательном изучении и прогнозировании потребностей потребителей. Важно знать структуру ценности потребителя и тенденции изменения этой структуры:

- Материальные характеристики продуктов (услуг)
- Нематериальные характеристики

- Наличие эксклюзивных характеристик
- Степень адаптации (кастомизации) товара

Заключение

Проводя анализ «от обратного», «от конечных финансовых результатов хозяйственной деятельности инновационного предприятия» до определения уровня потребительской ценности, которого удалось достичь инновационному продукту, аналитикам будет проще сформулировать методы оценки экономической эффективности и построить модель, с помощью которой, можно было бы заранее определить потребительскую ценность, а значит, и иметь возможность повлиять на эффективность инновационной деятельности еще до финальной стадии коммерциализации нового товара.

Показатель относительной потребительской ценности (полезности, ютили) должен стать ключевым в оценке эффективности функционирования фирмы и рассматриваться как стратегический показатель, который должен нормироваться при планировании роста инновационной фирмы. Этот же показатель может служить обоснованием снижения или повышения цены фирмы по сравнению с ценами конкурентов.

Требования, основываясь на концепции потребительской стоимости, выполнив которые можно добиться эффективности инновационной деятельности:

- Создание востребованных полезных свойств нового товара.
- Поддержание приемлемых издержек производства нового товара.
- Поддержание приемлемых издержек продвижения нового товара.
- Снижение операционных издержек в течение срока службы товара.
- Сокращение издержек потребителя на процедуры приобретения товара.

При обследованиях так же трудно фиксировать время - точно датировать осуществления инноваций и проявления их воздействия. Расходы на инновационную деятельность производятся в надежде на потенциальные будущие выгоды. Однако отдача от разработки и осуществления инновации в виде увеличения инновационной способности фирмы и повышения ее эффективности часто не успевает проявиться за период обследования.

Инновационные обследования способны давать и качественные, и количественные сведения о результатах инноваций. В дополнение к этому данные таких обследований могут быть очень полезным фактическим

материалом для последующего эмпирического анализа всевозможных воздействий инноваций.

Список литературы:

1. Герасимова Г.Н. Анализ товаров для рынков b-2-с. первые шаги в определении позиционирования и рынка присутствия. -
2. Дамордан, А. «Оценка фирм, оказывающих финансовые услуги.» В Оценка. Инструменты и методы оценки любых активов, создатель А. Дамордан, переводчик Липинский, 766-806. Аальпина Бизнес Букс, 2004.
3. Демиденко Д.С., Яковлева Е.А., Гаджиев М.М. Стоимостной подход к управлению инновационным процессом на предприятии. Ростов-на-Дону: Федеральное государственное образовательное учреждение Высшего профессионального образования «Южный федеральный университет», 2008.
4. Демиденко Д.С., Козловская Э.А., Яковлева Е.А. Оценка и управление стоимостью предприятия: монограф.- СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2008 .- 442 с.
5. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./Пер. с англ. под редакцией Елисеевой И.И., Тамбовцева В.Л. - СПб.: "Экономическая школа", 2004. - Т.1. 468 с.
6. Berkowitz E.N., Kerin R.A., Hartley S.W., Rudelius W. (2007). Marketing. Chicago, IL, Richard D. Irwin.
7. Campos, Antonietta (1987). «marginalist economics», The New Palgrave: A Dictionary of Economics, v. 3, p. 320
8. Dedrick, J. and Kraemer, K. L. (2007) Globalization of innovation: the personal computing industry. Working Paper, University of California, Irvine.
9. Dedrick, J., Kraemer, K. L. and Linden, G. (2008) Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs. Sloan Industry Studies Working Papers, No. WP-2008-15
10. Gregory T., Fraker. «Using Economic Value Added (EVA) to measure and improve bank performance.» Arizona: Paper Writing Contest RMA-Arizona Chapter, 2006.
11. Jaruzelski, B., Dehoff, K.. (2010) How the Top Innovators Keep Winning: the global innovation 1000. Research report, Booz Allen Hamilton.
12. Kafourous, M. I. and Wang, C. (2008) The role of time in assessing the economic effects of R&D, Industry and Innovation, 15, pp. 233–251.
13. Linden, G., Kraemer, K. L. and Dedrick(2007) Who captures value in a global innovation system? The case of Apple's iPod. Working Paper, University of California, Irvine.
14. Kraemer, K. L., Shin N. and Dedrick, J. (June 2009) R&D, Value Chain Location and Firm Performance in the Global Electronics Industry, University of California, Irvine, USA.
15. Rappaport, A. Creating Shareholder Value: The New Standard/or Business Performance. – New York: Free Press, 1986.
16. Teece, D. J. (1986) Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy, Research Policy, 15, pp. 285–305.

СПЕЦИФИКА РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА В ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЯХ ФОНДОВОГО РЫНКА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

Риск – менеджмент присутствует в мировой экономической и математической мысли с XV века, то есть более пятисот лет. По мере развития финансовой системы различных стран менялось представление о риске как экономической категории, увеличивалось количество и качество рисков в экономике.

Актуальность статьи обусловлена особенно острой необходимостью эффективного управления рисками инвестиционных компаний, возникшей в последний 10 - 15 лет. Увеличение масштабов и быстроты кризисных явления в экономике, развитие фондового рынка Российской Федерации требуют комплексных, высокопроизводительных систем обнаружения, анализа и контроля рисков.

Финансовым рискам подвергается всё большее количество частных инвесторов, для РФ это 714 тысяч человек в 2010 году.

На данный момент риск-менеджмент можно определить как часть финансового менеджмента, представляющую собой упорядоченную совокупность мероприятий по снижению негативных последствий неопределённости и контролю за уровнем риска в соответствии с текущими целями организации.

Соответственно целью риск - менеджмента является обеспечение оптимального на конкретный момент времени соотношения прибыли и риска как для компании в целом, так и для отдельных операций.

Риск – менеджмент компаний, ведущих свою деятельность на фондовом рынке, имеет свою специфику.

Для предприятий производственной сферы в отличие от инвестиционных компаний характерен постоянный уровень интегрального показателя риска.

Аппетит к риску в инвестиционных компаниях, как правило, выше, чем в компаниях иных сфер деятельности.

Приемлемый уровень риска в инвестиционных компаниях изменяется в соответствии с изменением конъюнктуры фондового рынка.

Для компаний, ведущих свою деятельность на фондовом рынке характерен большой диапазон приемлемых значений показателей оценки риска. Это связано со спецификой функционирования фондового рынка в виде частых и значительных курсовых колебаний.

В инвестиционных компаниях на интегральный показатель риска имеют существенное влияние клиенты, в прочих компаниях только собственники. Такой эффект обусловлен тем, что уровень риска портфелей активов передаваемых в управление инвестиционной компании клиенты задают самостоятельно, а уровень риска по клиентским портфелям является частью интегральной оценки риска всей компании.

Для инвестиционных компаний ключевое значение имеет рыночный риск, следствием которого является изменение стоимости активов.

Специфика риск – менеджмента инвестиционных компаний на фондовом рынке обуславливает необходимость выведения группы наиболее значимых рисков (табл. 1).

Таблица 1

Классификация рисков для целей риск – менеджмента компаний, ведущих свою деятельность на фондовом рынке РФ

Виды риска	Подвиды риска
Рыночный риск	Риск изменения котировок
	Риск изменения процентных ставок
Кредитный риск	Риск банкротства эмитента
	Риск контрагента по сделке
Риск ликвидности	Риск ликвидности активов
	Риск ликвидности резервов
Операционный риск	Технический риск
	Кадровый риск
Юридический риск	Регуляторный риск
	Юридический риск по сделке
Стратегический риск	
Репутационный риск	

Базовая классификация рисков в случае инвестиционных компаний является не полной и требует введения восьмого вида: риска консолидации. Риск консолидации – это угроза реализации совокупности взаимосвязанных рисков. Главная опасность такого явления заключается в очень высоких потерях, вплоть до банкротства компании. Для оценки уровня данного риска целесообразно разработать таблицу корреляции рисков.

Выделенная специфика риск - менеджмента в инвестиционных компаниях позволяет разработать адаптированные для фондового рынка Российской Федерации системы контроля риска, а приведённая классификация рисков позволяет учитывать не только совокупность угроз, но и направления их взаимодействия.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

г. Москва, Евразийский открытый институт (ЕАОИ)

Общеизвестно, что переход от одного качества к другому требует затрат ресурсов (энергии, времени, финансов и так далее).

Процесс перевода новшества (новации) в нововведение (инновации) также требует затрат различных ресурсов, основными из которых являются инвестиции и время. В условиях рынка как система экономических отношений купли – продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена, основными компонентами инновационной деятельности выступают новшества, инвестиции и нововведения.

Новшества формируют рынок новшеств (новаций), инвестиции рынок капитала (инвестиций), нововведения (инновации) рынок чистой конкуренции нововведений. Эти три основных компонента и образуют сферу инновационной деятельности.

Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера [1].

Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования принято называть жизненным циклом инновации. С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инновации рассматривается как инновационный процесс.

Термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не однозначны. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций. Создатели инновации (новаторы) руководствуются такими критериями, как жизненный цикл изделия и экономическая эффективность. Их стратегия направлена на то, чтобы превзойти конкурентов, создав новшество, которое будет признано уникальным в определенной области.

Научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации – конечный результат. Научно-технические разработки и изобретения являются приложением нового знания с целью его практического применения, а научно-технические инновации (НТИ) – это материализация новых идей и знаний, открытий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализа-

ции для удовлетворения определенных запросов потребителей. Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость.

Следовательно, научно-технические инновации должны:

- обладать новизной;
- удовлетворять рыночному спросу;
- приносить прибыль производителю [3].

Распространение нововведений, как и их создание, является составной частью инновационного процесса. Различают три логические формы инновационного процесса:

- простой внутриорганизационный (натуральный);
- простой межорганизационный (товарный);
- расширенный [2].

Простой внутриорганизационный инновационный процесс предполагает создание и использование новшества внутри одной и той же организации, новшество в этом случае не принимает непосредственно товарной формы.

При простом межорганизационном инновационном процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Такая форма инновационного процесса означает отделение функции создателя и производителя новшества от функции его потребителя.

Расширенный инновационный процесс проявляется в создании новых производителей нововведения, в нарушении монополии производителя-пионера, что способствует через взаимную конкуренцию совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара.

В условиях товарного инновационного процесса действуют как минимум два хозяйствующих субъекта: производитель (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения.

Если новшество — технологический процесс, его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйствующем субъекте.

Список литературы

1. Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия. Учебное пособие. — М., 2010.
2. Молчанов Н.Н. Инновационный процесс: организация и маркетинг. — СПб., 1995.
3. Скамай Л.А. Риски в инновационном предпринимательстве // РИСК (Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция). — № 5-6. — 2006.

ИННОВАЦИИ ПОСТБАНКОВСКОЙ ЭРЫ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

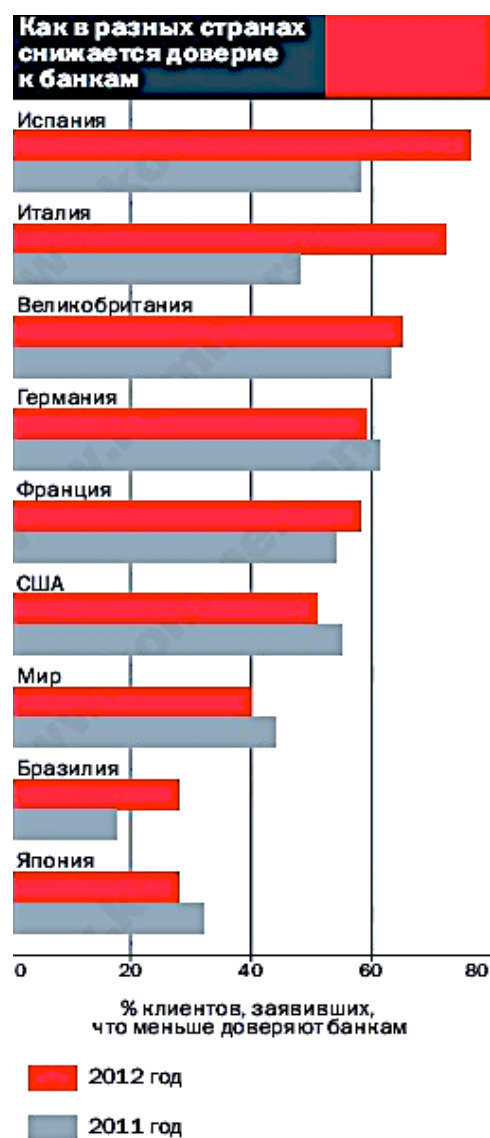
Переход общества к постбанковской эре и развитие соответствующих финансовых институтов диктуется новыми потребностями современной жизни, а также падением уровня доверия к банковским структурами в целом (рис. 1).

За первое десятилетие 21-го века многочисленные финансовые неурядицы, в том числе и связанные с Мировым финансовым кризисом, серьезно сказались на отношении частных клиентов к банкам. Согласно положениям, изложенным в [2], в последние годы таким организациям приходится работать сразу в нескольких направлениях:

- привлекать новых клиентов нестандартными услугами и бонусами;
- удерживать старых клиентов;
- кардинально менять систему работы и обслуживания.

Однако, по словам Владислава Солодкого, руководителя венчурного фонда «Лайф.Среда», традиционные финансовые институты в борьбе за клиентов все чаще уступают игрокам с новыми стандартами сервиса. Быстрее всех меняют рынок выходцы из телекомов и Интернета [1].

Таким образом, актуальность проблемы исследования обусловливается формированием новых потребностей современного общества в части финансов, связанным со стремительным развитием телекоммуникационных технологий.



Источники: Deutsche Bank, E&Y Global Consumer Banking Survey.

Рис. 1. Динамика снижения доверия к банкам [1]

Мобильный эквайринг

Журнал *American Banker* назвал инноватором года Джека Дорси [3]. Один из создателей Twitter, основатель и CEO компании Square¹ устроил революцию в одной из самых консервативных областей банковской деятельности – прием к оплате банковских карт.

Согласно положениям, изложенным в [1], процесс внедрения практики использования банковских карт в российских магазинах довольно трудоемок. Малые предприятия сталкиваются с такими сложностями, как постоянные проверки со стороны службы безопасности банка, заполнение огромного количества документов, покупка терминала (\$750-1100) и ведение счета в этом же банке.

Джек Дорси предоставил миру возможность использования Square – маленького пластикового кубика, который вставляется в аудио-разъем смартфона. Для начала использования смартфона в качестве настоящего терминала для проката банковских карт, достаточно лишь скачать бесплатное приложение. Сервис Square условно-бесплатный: плата взимается только за транзакцию (около 3%), а деньги поступают на счет вашего банка. Согласно статистике, приведенной в [1], в ноябре 2012 года Square преодолела планку оборота \$10 млрд в год (\$2 млрд пришло за последний месяц).

Успех проекта Square явился причиной возникновения множества аналогов по всему миру. Примерами российской практики использования схожего финансового механизма являются проекты «Яндекс.Деньги» и RBK Money, на базе украинского Приватбанка и российского «Банк24.ру», а также независимых проектов 2can и LifePay.

Бумажник 2.0

Несмотря на то, что Америка еще не отказалась от чековых книжек, а Россия еще не перешла к массовому использованию кредитных карт, в настоящее время появляются онлайн-стартапы, которые намерены вообще избавить нас от бумажника.

В положениях, изложенных в [1], обозревается стартап по распознаванию кредитных карт Jumio², который получил в прошлом году очередное финансирование на \$32 млн. от фонда «Андриссен Хоровиц», Эдуардо Саверина (одного из основателей Facebook) и других венчурных инвесторов. Существуют и другие сервисы, например сервис Lemon³ предоставляет возможность пользователю переместить кошелек и все его содержимое в виртуальное облако; платежная система PayPal приобрела

¹ <https://squareup.com>

² <https://pay.jumio.com>

³ <http://lemon.com>

компанию Card.io¹, которая предлагает технологию считывания информации с кредитных карт при помощи камеры смартфона.

Американская компания iCache Inc. Предлагает более реалистичный сервис. Она объявила о выпуске цифрового бумажника Geode² для iPhone, который не только защитит смартфон, но и сохранит все данные о картах владельца во внутренней памяти.

Банкинг от «большой тройки IT»: перспективы

Социальные сети наступают на бизнес страховых компаний и банков, утверждает в исследовании Gartner. Информационная компания CNN приводит доводы в пользу того, что в ближайшее время Facebook начнет предоставлять финансовые услуги. Обе компании полагают, что «большая тройка IT» неизбежно займется финансовым бизнесом – вопрос лишь в том, когда и как.

В журнале «Коммерсантъ Деньги» приводятся результаты опроса респондентов в ФГР (рис. 2). Очевидно, что население одной из самых продвинутых и экономически развитых стран мира признает, что выход компаний сферы IT на рынок банковских услуг высоковероятен.

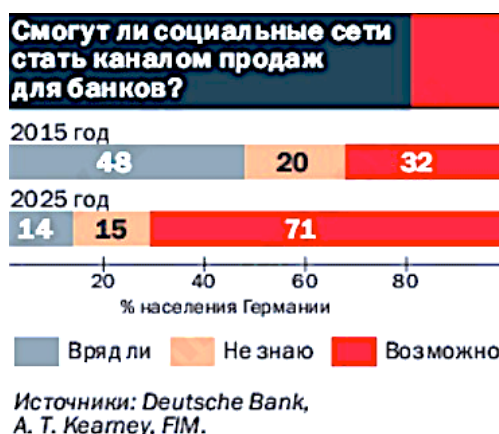


Рис. 2. Результаты опроса респондентов [1]

О неминуемом приходе Apple в банкинг говорят и инвестбанкиры (на счетах компании скопился рекордный объем наличности: его хватит для покупки, например, MasterCard или Visa), и специалисты в IT, да и сами банкиры. Автор в положениях, изложенных в [1], предполагает, что возможно, это будет сделано на базе одного из самых перспективных приложений для iPhone – Passbook, объединяющего данные о банковских карточках, программах лояльности, покупку билетов на самолеты и развлекательные мероприятия, бронирование отелей. Следует отметить, что Passbook работает и в России – правда, в усеченном варианте.

Сильно обновила возможности своего кошелька и Google. Бывший глава Visa в России и нынешний президент ТКС-банка Оливер Хьюз

¹ <https://www.card.io>

² <http://www.icache.com>

считает, что не за горами и банковские карточки под брендом интернет-гиганта. Похожее решение предложила Visa: недавно она анонсировала запуск бета-версии своего электронного кошелька под названием V.me. В России аналогичными проектами также занимаются, однако пока только локально: например, ТКС-банк¹ сделал ко-брендовые карты с «Яндексом» и «Одноклассниками».

Современные банковские сервисы

Некоторые банки предпочитают работать в Интернете, потому что это дешевле, чем посредством представительств и офисов (т. н. офлайн-режим) (рис. 3, 4), но привлекают классических клиентов. А некоторые сразу создаются для живущих онлайн, привыкших к использованию iPhone, контенту Facebook и ждущих максимально простого и понятного обслуживания. Самый известный подобный проект – американский Simple², но самые состоявшиеся находятся в Европе: Knab (финансовая группа Aegon, Голландия), Zuno (Raiffeisen Bank International, Австрия) и Fidor (Германия) [1]:

- Knab³ – это «банк наоборот», здесь клиент (k) на первом месте, а банк (b) – на последнем. В основе его клиентского предложения – персональное финансовое планирование онлайн и единый тарифный план с абонентской платой за весь пакет услуг;
- Zuno⁴ – банк-монолайнер в области интернет- и мобильного банкинга. Основная особенность сервиса состоит в том, что чем больше клиент делится с банком своими данными, информацией из социальных сетей, тем более персонифицированное предложение он получает, в том числе от компаний-партнеров банка;
- Fidor Bank⁵ составляет риск-профиль клиента из данных социальных сетей, также оценивая его склонности к накоплению (предоставление бонусов и повышенных ставок на вклады).

Еще до выхода Simple на рынок у проекта была большая целевая аудитория, ожидавших от банка простого и удобного в использовании сервиса в стиле Apple. Следует отметить, что вскоре появились схожие сервисы, такие как Movenbank⁶ Бретта Кинга и российский Instabank⁷.

¹ <https://www.tcsbank.ru>

² <https://simple.com>

³ <https://www.knab.nl>

⁴ <http://www.zuno.eu>

⁵ <https://www.fidor.de>

⁶ <https://www.moven.com>

⁷ <http://www.instabank.ru>

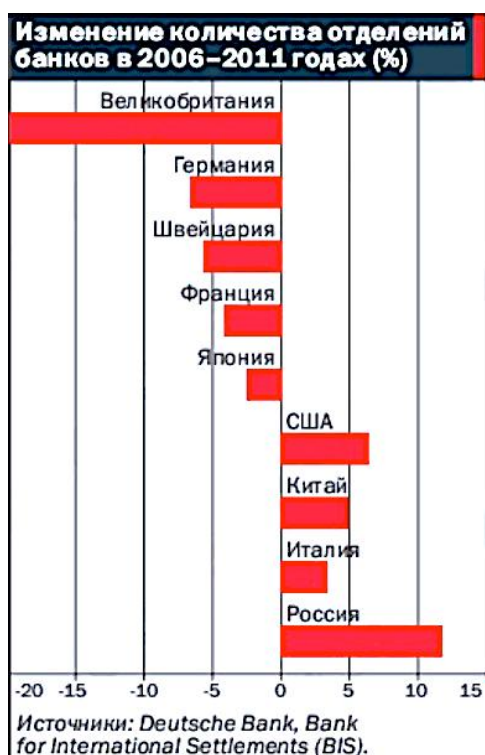


Рис. 3. Динамика изменения количества отделений банков [1]



Рис. 4. Динамика использования онлайн-банкинга [1]

Инновации в сфере денежных переводов

Как отмечают эксперты, главный тренд в сфере денежных переводов — платежи с помощью мобильных телефонов. Согласно данным, представленным в [1], по многим прогнозам, к 2016 году этот рынок вырастет до \$1 трлн. в год.

Появившись на рынке, американская платежная система Dwolla¹, стала одним из самых серьезных конкурентов классических межбанковских переводов, дав возможность пользователям не платить проценты посредникам. Так например, платежи меньше \$10 компания проводит бесплатно, а за больший перевод взимается комиссия всего 25 центов вне зависимости от суммы.

Проект Ezatap (Кения и Индия), получив инвестиции в размере \$3.5 млн. от Питера Тия, сооснователя PayPal, всего за полтора года существования принес Кении славу пионера в сфере мобильного банкинга. По данным, представленным в [1], сервис реально меняет жизнь в трущобах Найроби.

Следует отметить, что свой вклад в инновации финансовых отношений вносят и компании иных областей. Так например, интересные эксперименты проводит международная сеть кофеен Starbucks². В начале 2011 года компания выпустила мобильное приложение Starbucks Card Mobile App, с помощью которого можно привязать к своему аккаунту банковскую карту, заранее заказывать кофе, генерировать QR-код для оплаты и оплачивать покупки – без денег и карточки, только с помощью смартфона. Согласно данным, представленным в [3], через этот сервис уже прошло более 42 млн. транзакций.

Некоторые банки даже экспериментируют с технологиями Bump (взаимные расчеты посредством удара телефонов друг о друга) и Siri (голосовой ассистент с искусственным интеллектом).

Согласно исследованиям, проведенным [4], в России на рынке мобильных платежей действуют следующие компании: «Билайн» совместно с Альфа-банком и «МегаФон». Самым популярным интернет-кошельком остается «Яндекс.Деньги» (через него осуществляет платежи 15% россиян [1]), а с 2012 года деньги можно переводить из системы на карты Visa и MasterCard в 25 странах. Возможно, долю компании на рынке уменьшит PayPal, который постепенно проникает на наш рынок.

Сервисы финансового планирования

Как отмечают эксперты, признанным лидером и эталоном в области ведения семейной бухгалтерии онлайн в течение уже нескольких лет является сервис Mint³ от компании Intuit. В прошлом году, однако, у него появились серьезные конкуренты. В Америке стремительно набирает популярность интернет-планировщик личных финансов LearnVest⁴, ориен-

¹ <https://www.dwolla.com>

² <http://www.starbucks.com>

³ <https://www.mint.com>

⁴ <http://www.learnvest.com>

тированный на женщин. А сервис PersonalCapital¹ создан как Mint для богатых.

Среди не столь сегментированных хитов прошлого года достоин упоминания MoneyDesktop², дважды ставший призером престижной конференции Finovate. На российском рынке тоже есть аналоги – EasyFinance³, «ДребеДеньги»⁴ и «ДзенМани»⁵, хотя конкурентами Mint их назвать и нельзя.

Необычный сервис предложили в Австралии. На сайте <http://peoplelikeu.com.au> каждый житель этого континента может сравнить личные финансовые результаты с обобщенными данными о том, какие сбережения имеют другие люди с аналогичным социальным статусом и как они тратят деньги.

Сервисы онлайн-бухгалтерии

В конце августа 2012 года BusinessWeek опубликовал статью «Enterprise Startups Come of Age» [5]. В ней оценивались перспективы стартапов, ориентированных на работу в корпоративном секторе. Основной вывод следующий: настоящее время b2b-сегмент рынка объемом \$500 млрд. игнорируется.

Согласно данным, представленным в [1], наиболее интересные финансовые сервисы, например Basecamp⁶ и «Мегаплан»⁷ – сервисы по управлению проектами и задачами, были запущены давно и за прошедший год не претерпели каких-либо фундаментальных изменений. В России, напротив, продолжается бурный рост сервисов по ведению бухгалтерии онлайн для малого и среднего бизнеса, таких как «Мое дело»⁸ и «Эльба».

В конце прошлого года выходцы из Y Combinator привлекли инвестиции в размере \$6.1 млн. под стартап ZenPayroll⁹ – облачный сервис по работе с заработной платой. Следует отметить, что интересные эксперименты в области онлайн-сервисов по управлению собственными финансами, консалтингу, управлению и прогнозированию финансовых потоков реализуют австралийские банки PNC (продукт PNC CFO) и ANZ (управление финансами компании со смартфона).

В положениях, изложенных в [3], отмечается, что венчурный фонд Runa Capital инвестировал \$1.5 млн в международный проект из России

¹ <https://www.personalcapital.com>

² <http://moneydesktop.com>

³ <http://easyfinance.ru>

⁴ <http://www.drebedengi.ru>

⁵ <https://zenmoney.ru>

⁶ <http://basecamp.com>

⁷ <http://www.megaplan.ru>

⁸ <http://www.moedelo.org>

⁹ <https://zenpayroll.com>

Ecwid¹. Ульяновская компания продвигает конструктор интернет-магазинов, который позволяет заниматься электронной коммерцией на любом сайте, в том числе в социальных сетях.

В материалах [1] отмечается один очень перспективный российский проект, запущенный как международный, и позволяющий малому и среднему бизнесу работать на web 3.0, – конструктор мобильных приложений MyApps². Пользователь может за 15 минут без особых знаний и усилий создать мобильное приложение для себя или своего бизнеса.

Онлайн-сервисы обмена валюты

Один из старейших сервисов обмена электронной валюты Bitcoin-Central³ [1] получил лицензию на банковскую деятельность. Это даст возможность использовать его как обычный банк, осуществляя переводы обычной валюты, а банк будет автоматически конвертировать ее в Bitcoin. Виртуальная валюта Bitcoin, которой пользуется узкий круг интернет-юзеров, может стать реальным средством платежа. Система, однако, потеряет свой главный козырь – анонимность.

Микрокредитование на базе модели P2P

Лидерами рынка P2P-кредитования являются Prosper⁴, Lending Club⁵ и Zopa⁶. На основании того, что бывший CEO Morgan Stanley Джон Мак вошел в совет директоров Lending Club, можно сделать вывод, что модель P2P-кредитование вышла из стадии стартапа и, теперь, представляет собой большой и серьезный бизнес.

За прошедший год появилось несколько новых интересных проектов, таких как американский commonbond.co⁷ (p2p-кредитование для студентов), австралийский SocietyOne⁸ и эстонский isePankur⁹.

Кроме того, в 2012 году появились онлайн-сервисы «кредитов до зарплаты», такие как Wonga¹⁰. В США в прошлом году появился микрофинансовый онлайн-стартап ZestCash¹¹, претендующий на 20% американского рынка. А в России инвестфонд Finam Global запускает первую в стране микрофинансовую организацию Platiza¹², которая будет специа-

¹ <http://www.ecwid.ru>

² <http://apps.ru>

³ <https://bitcoin-central.net>

⁴ <http://www.prosper.com>

⁵ <http://www.lendingclub.com>

⁶ <http://uk.zopa.com>

⁷ <http://commonbond.co>

⁸ <http://societyone.com.au>

⁹ <https://www.isepankur.ee/>

¹⁰ <https://www.wonga.com>

¹¹ <http://www.zestcash.com/welcome>

¹² <https://platiza.ru>

лизироваться на предоставлении небольших краткосрочных займов в онлайн-режиме, – модель скопирована с британской Wonga.

Интернет-кредитование

Согласно данным, представленным в [1], оборот российских интернет-продавцов по итогам прошлого года составил более 450 млрд. руб. (без учета туристического сегмента и рынка скидочных купонов). Следует отметить, что рост оборота интернет-трейдинга стал причиной предложения со стороны банков и иных финансовых организаций сервисов онлайн-кредитования.

По данным крупного интернет-ритейлера Enter¹, у 10% московских интернет-магазинов есть услуга «купи в кредит». По данным ТКС-банка², заемщики интернет-магазинов в основном мужчины (70%), в возрасте примерно 31 год, со средним доходом около 40 тыс. руб., более 40% имеют высшее образование, а 37% состоят в браке.

Как отмечается в положениях, изложенных в [3], ТКС-банк, всегда специализировавшийся только на кредитных карточках, одним из первых начал выдавать кредиты на приобретение товаров в интернет-магазинах. Дело в том, что в отличие от сегмента кредитных карточек, где конкуренция высока, рынок кредитования на покупку товаров в интернет-магазинах лишь формируется, что дает неограниченные возможности для роста.

Появляются на рынке интернет-товаров в кредит и стартапы, работающие по модели кредитных брокеров. Вадим Курин и Грегори Беренштейн, бывшие совладельцы интернет-провайдера NetByNet², в 2012 году продали его «МегаФону» за \$270 млн. и в том же году инвестировали в сервис онлайн-кредитования «Все в кредит»³.

Кредитованием в интернет-магазинах занялись и обычные микрофинансовые организации. Первой такой сервис предоставила компания «Домашние деньги»⁴.

Сервисы коллективных инвестиций (краудинвестинг)

Согласно положениям, изложенным в [1], самый популярный проект в области коллективных инвестиций – это Kickstarter⁵, преодолевший в прошлом году планку \$347 млн. оборота. Если судить по ТОП-10 лучших размещений за 2012 год, можно выявить склонность этого бизнеса в область развлечений. Например, разработчики наручных часов, совме-

¹ <http://www.enter.ru>

² <http://www.netbynet.ru>

³ <http://vsevcredit.ru>

⁴ <http://www.domadengi.ru>

⁵ <http://www.kickstarter.com>

стимых с iPhone, привлекли \$10.2 млн. (просили \$100 тыс.), а авторы игры Double Fine – \$3.3 млн. (просили \$400 тыс.).

Очевидно, что популярность Kickstarter вызывала появление схожих сервисов по всему миру: британский Fondomat¹, финский Holvi², американские Gofundme³ и Crowdfunder⁴. И еще десятки, только в России – около двадцати.

Появляются и платформы, нацеленные на очень узкую аудиторию. Например, создатели сайта Petridish⁵ предоставляют возможность молодым ученым найти финансирование для научных исследований и стартапов.

Все перечисленные выше сервисы имеют схожий недостаток: с точки зрения бизнеса они показывают низкий уровень среднего чека и небольшие обороты в целом. Дело в том, что они не вызывают у пользователей чувства соучастия в проекте, которое возможно только при получении клиентом доли бизнеса.

Именно поэтому у таких площадок, как Secondmarket⁶ и Sharespost⁷ – онлайн-бирж непубличных компаний (или, как их называют, eBay для акционеров) – многократно большие средние чеки и обороты. В России схожий сервис предоставляет SmartMarket⁸.

Похожий проект SmallKnot⁹ позволяет делать вложения, но он основывается на идее «инвестируйте в бизнес в вашем районе», что, стоит отметить, является одним из золотых правил Уоррена Баффетта.

Экспериментируют с краудинвестингом и государства. Недавно Италия опубликовала проект по развитию страны и привлечению денег через интернет от своих жителей [1].

Специализированные социальные сети

Во всем мире наблюдается рост популярности специализированных социальных сетей, например для врачей, спортсменов и т. д. Бурный рост социальных сетей для финансистов, таких как eToro¹⁰, CurrenSee¹¹ и StockTwits¹², пришелся не на 2012-й, а на 2011 год. Суть данных сервисов заключается в следующем: опытный трейдер ведет блог, назначает

¹ <http://www.fondomat.eu/eu/home>

² <https://holvi.com>

³ <http://www.gofundme.com>

⁴ <https://www.crowdfunder.com>

⁵ <http://www.petridish.org>

⁶ <https://www.secondmarket.com>

⁷ <https://welcome.sharespost.com>

⁸ <http://smartmarket.net>

⁹ <http://smallknot.com>

¹⁰ <http://www.etero.com>

¹¹ <http://www.currensee.com>

¹² <http://stocktwits.com>

плату за подписку и дает торговые рекомендации. Если они интересны, а результаты торговли эффективны, подписчиков становится все больше.

Как ни странно, интересное развитие подобные проекты получили в России. Социальная сеть для инвесторов, а не только для трейдеров ThinkTwice!¹ привлекает на площадку в том числе галереи современного искусства, энотеки, девелоперов, коллекционеров антиквариата, филателистов и многих других. Площадка существенно расширяет понятие инвестиций, в том числе за счет доступности для массовых пользователей.

В работе были отмечены наиболее перспективные и популярные сервисы сферы финансов таких категорий, как мобильный эквайринг, онлайн-бухгалтерия, денежные переводы, обмен СКВ и кредитование.

Таким образом, в течение последних нескольких лет на рынке финансовых услуг появилось огромное количество разнообразных сервисов, позволяющих мгновенно и с максимальным удобством получить ту или иную услугу посредством смартфона или планшета.

Подводя итог, можно заключить, что вектор развития финансовых услуг смещается в Интернет. С развитием телекоммуникационных систем, мобильных технологий и распространением широкополосного Интернета, классические банковские услуги и банковское офлайн-обслуживание в целом стремительно теряют популярность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Противобанковские мины: статья // Журнал «Коммерсантъ Деньги», № 5 (913) от 11.02.2013
2. АИР /Веб-сайт Агентства по инновациям и развитию/ <http://innoros.ru>
3. American Banker /Новостной аналитический портал о финансах/ <http://www.americanbanker.com>
4. РБК /Новостной аналитический портал РосБизнесКонсалтинг/ <http://www.rbc.ru>
5. BusinessWeek /Новостной аналитический портал, онлайн версия делового журнала/ <http://www.businessweek.com>
6. Николова Л. В., Омеляненко А. Р. Инновации как основа обеспечения конкурентоспособности национальной банковской системы: статья / Экономика, экология и общество России в 21-м столетии: сб. науч. трудов 13-й Междунар. науч.-практ. конф., – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. – 492 с.

¹ <http://thinktwice.ru>

ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИЙ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ

Москва, Московский авиационный институт

Инновационная деятельность представляет собой взаимосвязанную совокупность видов работ по созданию и распространению инноваций. Основными видами инновационной деятельности являются:

- научно-исследовательские опытно-конструкторские работы (НИОКР);
- технологические работы, подготовка производства и проведение промышленных испытаний;
- приобретение патентов, лицензий и ноу-хау;
- инвестиционная деятельность, необходимая для реализации инновационных проектов;
- сертификация и стандартизация инновационных продуктов и изделий, необходимых для их изготовления;
- маркетинг и организация рынков сбыта инновационной продукции;
- подготовка и переподготовка кадров для инновационной деятельности и др.

Инновационная деятельность, как правило, характеризуется достаточно высокой степенью неопределенности и риска, поэтому важными принципами системы финансирования инноваций являются множественность источников, гибкость и адаптивность к быстро меняющейся, подверженной многим изменениям среде инновационных процессов.

Набор источников финансирования для различных сфер деятельности предприятий, в том числе инновационной, идентичен, и их состав включает:

- собственные средства предприятий и организаций (реинвестируемая часть прибыли, амортизационные отчисления, страховые суммы по возмещению убытков, средства от реализации нематериальных активов);
- заемные средства (бюджетные, коммерческие, банковские кредиты);
- привлеченные средства (выпуск акций и других ценных бумаг, взносы, пожертвования, средства, предоставляемые на безвозвратной основе);
- государственные средства (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности).

Можно выделить три основных направления привлечения внешних инвестиционных ресурсов для финансирования инновационной деятельности: прямое бюджетное финансирование, венчурное финансирование и заемное финансирование.

Государство является активным участником инновационного процесса. Государственное финансирование предусматривает сочетание целевого финансирования инновационных программ и проектов и государственной поддержки инновационного предпринимательства.

Государство оказывает поддержку базисным и улучшающим инновациям, включенным в федеральные и региональные государственные инновационные программы. Эта поддержка оказывается в формах прямых инвестиций за счет федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации в базисные инновации в соответствии с перечнем проектов государственных научно-технических программ. Бюджетное финансирование НИОКР осуществляется через федеральные фонды фундаментальных исследований (РФФИ), производственных инноваций, технического развития и поддержки малого предпринимательства. Государство осуществляет также базовое финансирование стратегического ядра, перечисляя денежные средства в академический сектор, включая Высшую школу, государственные научные центры, поддерживая уникальные объекты опытно-экспериментальной базы. Основные формы прямого бюджетного финансирования представлены на рис. 1.

Косвенное финансирование инновационного предпринимательства осуществляется государством за счет предоставления налоговых и таможенных льгот, налоговых кредитов для инновационных программ в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации, а также путем содействия формированию инновационной инфраструктуры (технопарков, технополисов, технологических инкубаторов и т.п.) и подготовке кадров для инновационной деятельности за счет бюджетных средств.

Термины **“венчурный капитал”** и **“венчурный бизнес”** берут начало от английского слова “venture”, которое переводится как “рискованное предприятие или начинание”. Модель венчурного бизнеса имеет ряд характерных отличий от других, более распространенных механизмов финансовой поддержки предпринимательских проектов, например, от традиционных банковских операций по кредитованию. Наибольший интерес представляют три таких отличия.

Первое принципиальное отличие заключается в том, что в случае венчурного финансирования необходимые средства могут предоставляться под перспективную идею без гарантированного обеспечения имеющимся имуществом, сбережениями или прочими активами предпринимателя. Единственным залогом служит специально оговариваемая доля акций уже существующей или только создающейся фирмы. Если дела фирмы

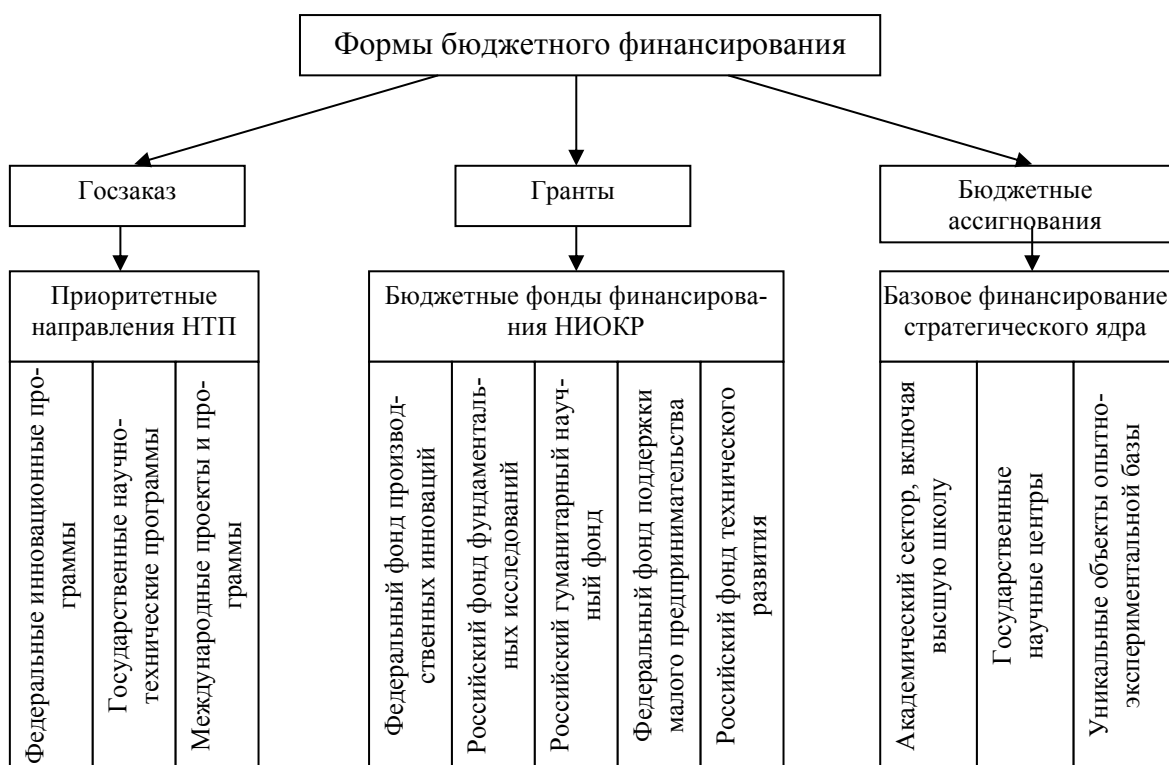


Рисунок 1. Основные формы прямого бюджетного финансирования

пойдут успешно, инвестор сможет на определенном этапе продать свою долю акций и в результате вернуть не только вложенные в осуществление проекта средства, но и получить ощутимую прибыль. Если же проект провалится, а такой исход исключить заранее во многих случаях просто невозможно, максимум на что будет претендовать инвестор, это часть активов данной фирмы, пропорциональная его доле в зарегистрированном уставном капитале. Более того, в отличие от традиционных прямых инвестиций с самого начала допускается возможность потери вложенных средств, если финансируемый проект не принесет после своей реализации ожидаемых результатов. Инвесторы венчурного капитала идут на разделение всей ответственности и финансового риска вместе с предпринимателем.

Второе принципиальное отличие венчурного бизнеса от обычных операций по выдаче коммерческих кредитов заключается в активном участии инвесторов в управлении финансируемыми проектами на всех этапах их осуществления, начиная с экспертизы еще “сырых” предпринимательских идей и заканчивая обеспечением ликвидности акций вновь созданной фирмы.

Наконец, третье принципиальное отличие связано с тем, что венчурные фонды, как ни один другой инвестор (за исключением государства) готовы вкладывать средства в новые наукоемкие разработки. Даже тогда, когда им сопутствует высокая степень неопределенности. Ведь

именно здесь скрыт самый большой потенциальный резерв получения прибыли.

Одна из наиболее интересных особенностей венчурного механизма заключается в поэтапном финансировании рискованных предпринимательских проектов. Разделение финансовых потоков по этапам вызвано как стремлением снизить финансовый риск инвесторов в случае отклонения от намеченного плана реализации проекта, так и необходимостью привлечения дополнительных средств по мере успешного продвижения вперед к поставленной цели.

Первым этапом большинства новых проектов является «достартовое» финансирование (seed). В этот момент предпринимателю требуется финансовая поддержка для проведения работ по теоретическому и практическому обоснованию коммерческой значимости своей идеи. Он сам или небольшой коллектив под его руководством осуществляет предварительные исследования и разработки, оценивает потенциальный рынок для новой продукции, готовит план деятельности будущей фирмы («бизнес-план»). Этап «достартового» финансирования может длиться от нескольких месяцев до одного года. Это наиболее рискованные инвестиции, поскольку достоверная информация, позволяющая определить жизнеспособность предлагаемого проекта, практически отсутствует. Согласно одной из оценок, в конце рассматриваемого этапа отбрасывается около 70% новых идей. В то же время принятые идеи приносят инвесторам, вошедшим в дело на этапе «достартового» финансирования, наиболее высокую прибыль.

Если первый этап завершается успешно, наступает этап стартового финансирования (start up), на котором практически завершается работа по организации новой фирмы и подбору ее основных сотрудников, близятся к окончанию разработка и испытание прототипа нового продукта, технологии или вида услуг, а также проводится изучение потребностей рынка. Руководители фирмы уже располагают формальным бизнес-планом, который служит основой для переговоров с новыми инвесторами рискованного капитала – фирма нуждается в финансовых средствах для того, чтобы приступить к выпуску и реализации своей продукции. В некоторых случаях возникают расходы на проведение дополнительных исследований и разработок. Этап стартового финансирования занимает от полугода до нескольких лет. Из-за высокой степени риска часто практикуются совместные капиталовложения нескольких инвесторов венчурного капитала.

Этап начального расширения (early expansion) связан с переходом инновационной фирмы к практической деятельности по выпуску нового вида продукции или коммерческому освоению нового вида услуг. В это время фирма нуждается в рекламе, укреплении своей репутации у потре-

бителей, преодолении конкуренции, создании сети сбыта товарной продукции, организации и совершенствовании управления производством. Прибыли от реализации продукции еще не обеспечивают на этом этапе необходимых финансовых возможностей для дальнейшего роста, уплаты текущих расходов и создания оборотных фондов. В то же время имеющиеся активы фирмы не служат надежной гарантией для получения кредитов от коммерческих банков. Таким образом, предприниматели снова вынуждены прибегать к услугам инвесторов рискованного капитала. Этап начального расширения может занять несколько лет и требует для обеспечения нормальной деятельности новой фирмы нескольких миллионов долларов. Поэтому в финансировании нововведений здесь обычно принимают участие несколько венчурных фондов.

Если этап начального расширения завершается успешно, за ним следует этап быстрого расширения (*rapid growth*), на котором новой фирме необходимы значительные средства для увеличения производственных мощностей, оборотного капитала, улучшения системы сбыта, а также для совершенствования выпускаемой продукции.

После того, как новая фирма достигла стадии быстрого расширения и стала приносить прибыль, вероятность ее банкротства существенно уменьшается. Теперь она может воспользоваться заемными средствами из традиционных финансовых источников. Привлечение новых инвесторов рискованного капитала, как правило, прекращается. Подготавливаются условия для выпуска акций новой фирмы на рынок ценных бумаг. Подготовительный этап (*mezzanine*) может длиться до трех месяцев.

Конечной целью инвесторов венчурного капитала является наступление этапа ликвидности (*liquidity stage*), т.е. продажа полученных в обмен на инвестиции акций предпринимательской фирмы какой-нибудь заинтересованной крупной компании или их первичное размещение на фондовом рынке.

Основная часть рискованных капиталовложений (примерно две трети) обычно приходится на первые три этапа венчурного финансирования. Хотя эти капиталовложения связаны с наибольшим риском, они, как правило, приносят самую высокую норму прибыли в случае успешной реализации проектов.

Продолжительность полного цикла рискованных капиталовложений в одну фирму находится в очень широких пределах. Известны примеры, когда с момента зарождения фирмы до ее регистрации на бирже проходило менее 3-х лет. Однако в большинстве случаев этот срок занимает 5-10 лет. Таким образом, непременным условием рискованных капиталовложений является предоставление финансовых средств без выплаты процентов и погашения долга в течение достаточно длительного периода времени.

Структура источников венчурного капитала отличается сильной страновой спецификой, что является следствием особенностей законодательного регулирования разных государств и укоренившимися в финансовой сфере нормами.

По статистике США, это прежде всего пенсионные фонды, получившие в 1979 году право вкладывать очень ограниченную часть своих средств в инвестиционные проекты с повышенной степенью риска. С тех пор пенсионные фонды стали самым стабильным американским источником рискованного капитала, обеспечивающим почти половину всех новых поступлений, чему в немалой степени способствуют действующие льготы по налогообложению прибыли. Среди источников венчурного капитала стабильное место также занимают промышленные и торговые корпорации, страховые компании, различные фонды. Заметную роль в венчурном бизнесе США играют физические лица.

В странах Западной Европы список участников венчурных фондов несколько шире. Его дополняют государственные учреждения, коммерческие и клиринговые банки, университеты и прочие источники. Наиболее характерная особенность стран Западной Европы по сравнению с США – более высокий удельный вес в венчурном бизнесе банковских структур. Этим отчасти объясняется преимущественная ориентация западноевропейских инвесторов на более традиционные и менее рискованные предпринимательские проекты.

Необходимо особо выделить участие в венчурном бизнесе крупных зарубежных промышленных компаний. Многие из них заинтересованы в использовании механизмов рискованного финансирования не для получения дополнительного дохода, а для достижения целей выбранной в современных условиях стратегии научно-технического развития. Внося относительно небольшие средства в освоение новых проектов малых инновационных фирм, крупные компании получают доступ к новой технологии. Крупные компании вынуждены отслеживать новые перспективные разработки в сфере малого бизнеса, иначе ими могут неожиданно воспользоваться потенциальные конкуренты.

В России ведущая роль в организации венчурного финансирования пока остается за государством. Финансирование инновационной деятельности осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и средств местных бюджетов. К внебюджетным источникам венчурного финансирования можно отнести: средства предприятий и организаций (в том числе с иностранным участием), осуществляющих инновационную деятельность; средства коммерческих, инвестиционных и ипотечных банков, инвестиционных компаний и фондов, страховых организаций и иных инвесторов; средства зарубежных инвесторов и международных общественных организаций и

фондов; средства физических лиц; иные внебюджетные источники, направляющие инвестиции на финансирование инновационной деятельности в соответствии с законодательством Российской Федерации и законодательством субъектов Российской Федерации.

В РФ можно выделить четыре основные организационные формы рискованных капиталовложений. Схемы финансирования представлены на рис. 2.

Частные инвесторы обычно входят в венчурные фонды в качестве партнера с ограниченной ответственностью. Эта форма венчурного финансирования не требует больших инвестиций и специфичных для данного рода деятельности навыков управления. Вместе с тем она облегчает доступ к разработкам 10-15 поддерживаемых каждым фондом мелких фирм и, кроме того, дает возможность быть в курсе тех проектов, которые рассматриваются, но затем по различным причинам отвергаются управляющими венчурных фондов. Помимо этого, инвесторы получают возможность ближе познакомиться с деловыми качествами отдельных управляющих, ученых, инженеров или изобретателей с тем, чтобы переманить некоторых из них в свои научные лаборатории и производственные подразделения. Недостаток этой организационной формы рискованных капиталовложений с точки зрения крупных инвесторов — ее пассивный характер. Возможности вмешательства в деятельность венчурного фонда лимитированы рамками участия в партнерстве, что не позволяет контролировать в должной мере инвестиционную политику управляющих.

ОАО «РВК» (Российская Венчурная Компания) — государственный фонд фондов и институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы. РВК создана в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 года № 838-р.

РВК вкладывает средства через частные венчурные фонды, создаваемые совместно с частными инвесторами. Общее количество фондов, сформированных ОАО «РВК», достигло двенадцати (включая 2 фонда в зарубежной юрисдикции), их размер — 26,1 млрд. руб. Доля ОАО «РВК» — более 16 млрд. руб.

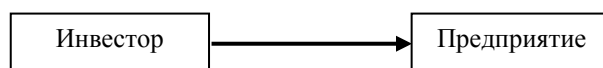
Приоритетные направления инвестирования венчурных фондов, формируемых с участием ОАО «РВК», определены в соответствии с Перечнем критических технологий, утвержденным Президентом Российской Федерации, в который входят:

- безопасность и противодействие терроризму;
- живые системы (понимаемые как биотехнологии, медицинские технологии и медицинское оборудование);
- индустрия наносистем и материалов;
- информационно-телекоммуникационные системы;

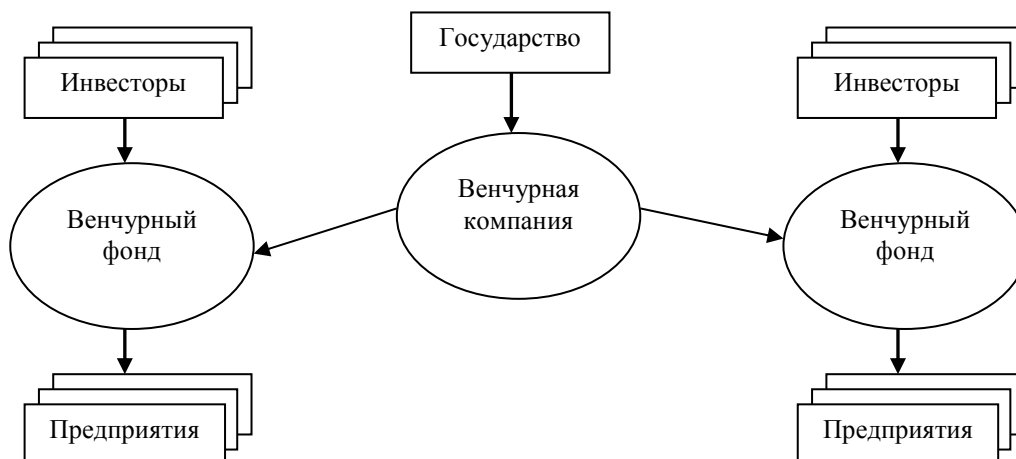
рациональное природопользование;
транспортные, авиационные и космические системы;
энергетика и энергосбережение.

К настоящему времени фондами РВК было профинансировано 118 инновационных компаний. Совокупный объем вложенных средств — 10,2 млрд. руб. РВК подписано 27 соглашений о сотрудничестве с регионами Российской Федерации.

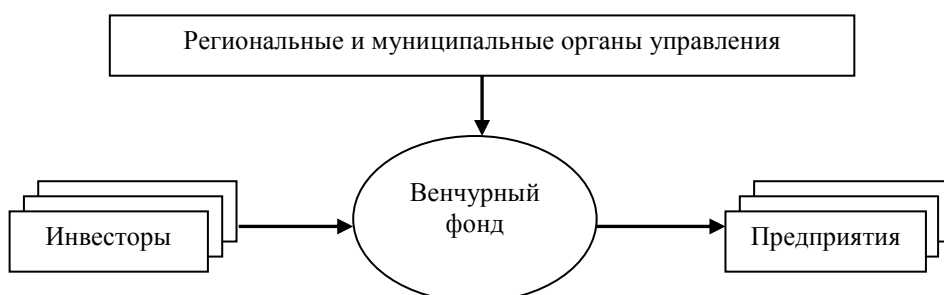
Прямое венчурное финансирование



Создание государственной венчурной компании



Создание венчурного фонда с участием региональных и муниципальных органов управления



Создание «квазисамостоятельного» венчурного фонда внутри финансово-промышленной группы

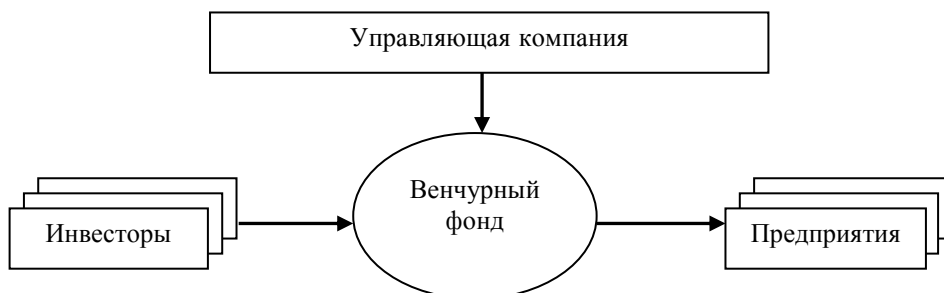


Рисунок 2. Формы венчурного финансирования

Больше всего венчурных инвестиций идет в разработку IT-технологий. На втором месте - биотехнологии. В сегменте, связанном с созданием

новых лекарств, в ближайшие 10 лет ожидается настоящий прорыв. В том числе и в нашей стране. Тройку популярных у венчурных инвесторов отраслей замыкают альтернативная энергетика и "зеленые" технологии.

Многие отрасли считаются стратегическими. В них большая доля участия государства, поэтому они медленнее вовлекаются в процессы венчурного финансирования. Это характерно для авиапрома и ядерной энергетики. Государство поддерживает эти отрасли в основном за счет прямых бюджетных ассигнований.

На начало 2012 года в России действовало 23 региональных венчурных фонда инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере, созданных в 2006-2010 годах Минэкономразвития РФ совместно с администрациями регионов общим объемом 9,6 млрд. руб.

Активно на Российском рынке работают зарубежные венчурные фонды. Среди них можно выделить:

- Aton Capital Partners, фонд прямых инвестиций.
- Abris Capital Partners, инвестиционный фонд.
- ABRT Venture Fund, венчурный фонд.
- Accel Partners, инвестиционная компания.
- Accession Mezzanine Capital, венчурные фонды
- Венчурные фонды ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития).
- ADVA, фармацевтический фонд.
- Agribusiness Partners International, венчурный фонд.
- AIG Russia, инвестиционные фонды компании PineBridge.
- Alfa Private Equity Partners, фонд инвестиций в частные компании.

Заемное финансирование осуществляется на заключительных этапах существования венчурной фирмы. На этих этапах финансовые риски существенно снижаются, поэтому широко применяются традиционные формы привлечения заемного капитала, такие как государственный кредит, коммерческое кредитование, лизинг, проектное финансирование. Анализ используемых форм финансирования на различных этапах зарождения и становления инновации показывает, что заёмное финансирование во всех его формах наиболее применимо на стадии быстрого роста компании, когда основные инновационные риски уже преодолены. Это обстоятельство роднит этот процесс с финансированием рискованных инвестиционных проектов.

На рис. 3 показаны основные источники финансирования на различных этапах реализации инновационных проектов.

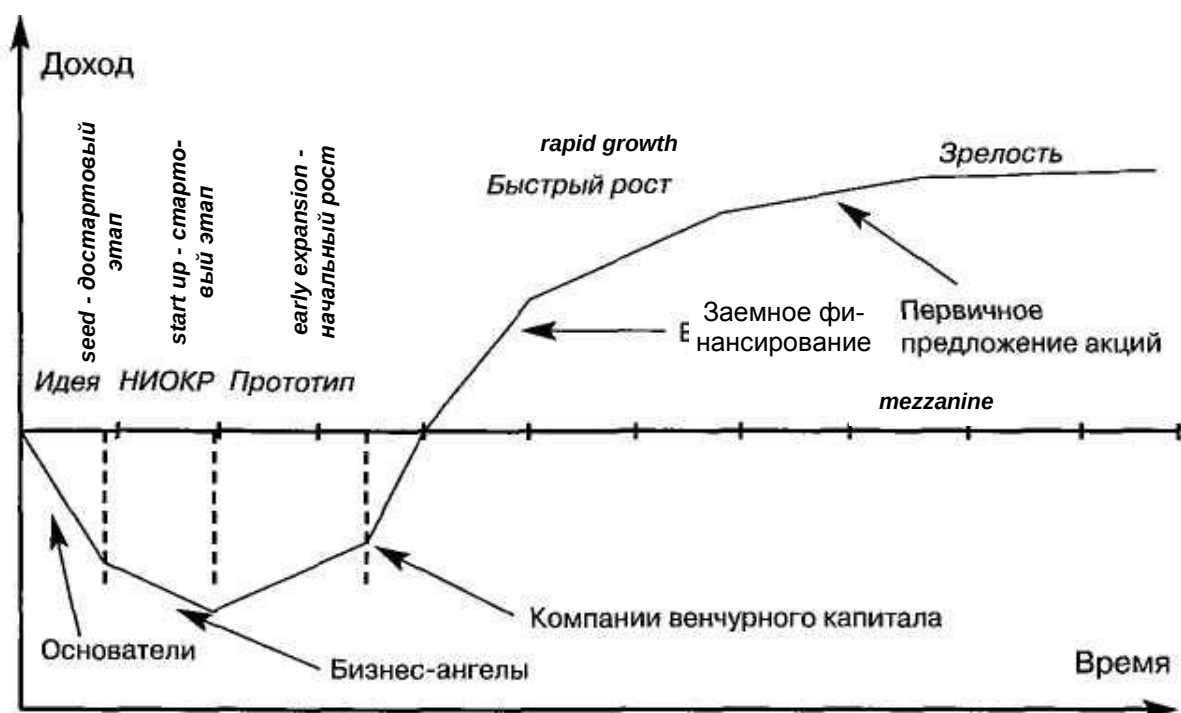


Рисунок 3. Основные формы финансирования на этапах разработки и реализации инноваций

При рассмотрении стадий инвестирования выявляется проблемная ситуация: объем сделок на трёх начальных стадиях (достартовой, стартовой и стадии начального роста) составляет всего 9% от их общего числа в 2011 году. За 9 лет максимальным было соотношение в 33% от общего числа сделок. Однако именно эти сделки лучше стимулируют инновационное развитие, финансируя молодые компании.

Оценивая в целом состояние финансирования инноваций в России, эксперты Российской Ассоциации Венчурного Инвестирования (РАВИ, www.rvca.ru) отмечают заметное развитие рынка в сравнении с упадком во время кризиса 2008-2009 годов.

Рынок венчурных и прямых инвестиций в РФ продемонстрировал в 2011-2012 годах уверенный рост. Тем не менее, относительные темпы прироста не достигли докризисного уровня.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Москва, Университет машиностроения

Машиностроительный комплекс (МСК) включает в себя более двадцати отраслей производства и является фактором, существенно влияющим на эффективность реализации инновационного сценария развития экономики РФ. МСК может и должен обеспечить производственным оборудованием основные сектора экономики и тем самым в значительной мере определить производственный потенциал государства. Уровень развития машиностроения влияет на материалоёмкость и энергоёмкость производства, производительность труда, промышленную безопасность и обороноспособность государства [1].

По данным мировой статистики, МСК дает наибольший прирост добавленной стоимости по сравнению с другими отраслями производства - 13,3% (для сравнения - транспорт - 9,9%, электроника и электротехника - 9,5%) [2].

В настоящее время доля МСК в общем объеме промышленного производства РФ составляет примерно 20 %, уступая почти в 2 раза показателям индустриально развитых стран, при этом по основным позициям в мировом экспорте транспортных средств, машин и оборудования доля РФ составляет 0,01 – 0,1% (исключение представляет энергетическое оборудование – около 2,5 %) [1].

В числе основных проблем машиностроения России выделяют следующие [1]:

- 1) наличие устаревших производственных мощностей и высокие расходы на их содержание;
- 2) значительный физический и моральный износ оборудования и технологий, близкий к критическому значению;
- 3) низкая кредитная и инвестиционная привлекательность предприятий и как следствие, дефицит денежных ресурсов для реализации программ стратегических преобразований.

В таблице 1 представлены данные по уровню физического износа основных производственных фондов МСК, откуда видно, что значительная часть оборудования отечественного машиностроения имеет средний возраст 20 и более лет, откуда наглядно видно, что значительная часть основных производственных фондов (ОПФ) устарела как морально, так и физически.

Таблица 1_Уровень износа ОПФ в промышленности (в % от общей стоимости фондов на конец года) [3]

	1992	1995	1998	2000	2002	2003	2005	2006	2007	2008	2009
Вся обрабатывающая промышленность	45,2	48,5	52,9	51,3	51,8	49,5	48,1	46,0	45,7	42,2	42,9
Машиностроение и металлообработка	45,5	47,5	53,2	55,3	53,1	49,9	47,6	47,1	45,6	45,0	44,3

Исходя из того, что машиностроение играет значительную роль в экономике страны, а также из того, что данной отраслевой комплекс даёт импульс для инновационного развития практически всех отраслей экономики, объективной, актуальной и своевременной задачей является модернизация ОПФ, реструктуризация отрасли и реализация планов и проектов инновационного развития отечественного машиностроения.

Автомобильная промышленность, являющаяся одной из основных отраслей машиностроительного комплекса страны, требует коренных изменений. Ключевыми задачами автомобильной индустрии являются сохранение в перспективе позиций на внутреннем рынке легковых автомобилей (в том числе, за счет промышленной сборки) и ускоренное развитие локального производства иномарок в России[4].

Достижение целей государственной стратегии развития отечественной автомобильной промышленности может быть обеспечено только за счет повышения эффективности процессов производства продукции, востребованной рынком, выведением на рынок продукции (товаров и услуг) с качественно новыми потребительскими свойствами, что требует существенного роста эффективности производственных систем и которое может быть обеспечено постоянным обновлением ОПФ, их модернизацией и диверсификацией производства путем реализаций инновационных проектов развития предприятия [4].

Поэтому инновационная деятельность предприятия представляет собой один из основных аспектов его функционирования. Для реализации национальной стратегии развития отечественной автомобильной промышленности определены прогнозные суммарные объемы инвестиций, представленные в таблице 2.

Таблица 2_ Прогнозный суммарный объем инвестиций по годам в развитие отечественной автомобильной промышленности [1]

protown.ru Общая инвестиционная программа ключевых предприятий отрасли по годам, включая НИОКР (млн.руб.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Итого
	7 042	35 543	18 642	7 615	25 240	12 232	4 501	450	0	0	0	111 265
	22 227	29 929	20 899	15 553	6 561	5 124	4 205	2 072	1 996	2 055	890	111 511
	7 627	14 753	22 858	22 730	16 250	10 739	6 483	0	0	0	0	101 440
	18 054	56 652	28 273	7 952	445	0	0	0	0	0	0	111 375
Всего потребность в проектном финансировании	54 950	136 877	90 672	53 850	48 496	28 095	15 189	2 522	1 996	2 055	890	435 591

В настоящее время перед многими российскими предприятиями актуальной является проблема поиска и привлечения долгосрочных инвестиций для развития производства, приобретения современного оборудования и внедрения новых технологий, диверсификации производства. Кроме капитальных вложений в средства производства предприятия должны так же инвестировать в человеческий капитал, в частности, повышение квалификации сотрудников.

В качестве инструментов финансового обеспечения реализации инновационного проекта могут рассматриваться такие виды привлекаемых инвестиций как банковское кредитование, лизинг (финансовая аренда) основных средств и меновые отношения.

В работе [5] предложена методика оценки показателей производственно – финансовой деятельности предприятия с использованием стоимостной модели, построенной на основе бухгалтерских проводок как наиболее полно и достоверно отражающих хозяйственную деятельность предприятия, и позволяющая оценивать эффективность привлечения инвестиций для реализации инновационного проекта развития предприятия[6].

Оценка эффективности инновационной деятельности в процессе модернизации и диверсификации производства с привлечением инвестиций в форме банковского кредита, финансовой аренды оборудования (лизинга) и приобретения оборудования по договору мены производилась путем сопоставления результатов деятельности анализируемого предприятия с производственно – финансовыми показателями деятельности предприятия без модернизации и диверсификации производства в течение пяти лет.

На рисунках 1 и 2 показано изменение среднегодовой стоимости ОПФ и его активной части относительно исходного варианта функционирования предприятия (без реализации инновационного проекта), а также доли активной части ОПФ (рис.3) в течение 5 лет при различных вариантах привлечения инвестиций.

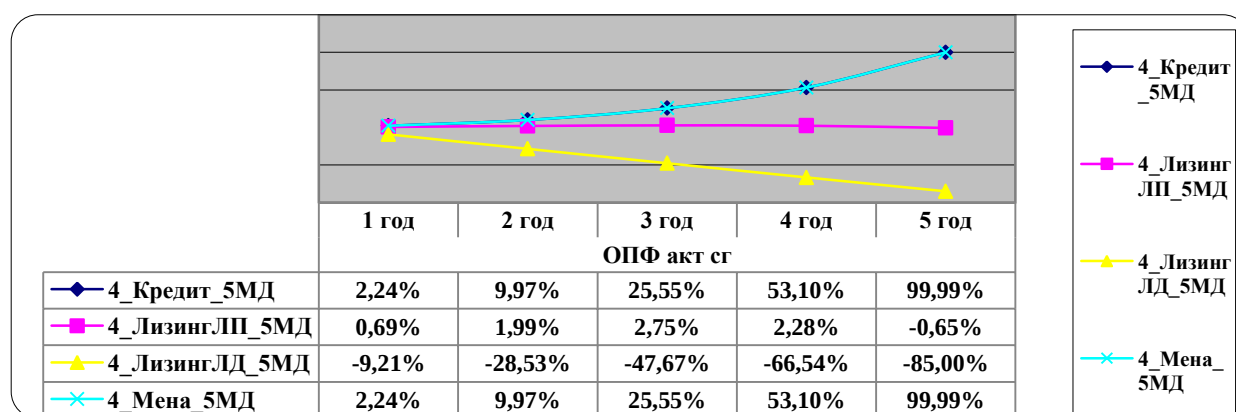


Рис. 1_ Изменение среднегодовой стоимости активной части ОПФ относительно исходного варианта функционирования предприятия при равномерной модернизации основных средств в течение 5 лет

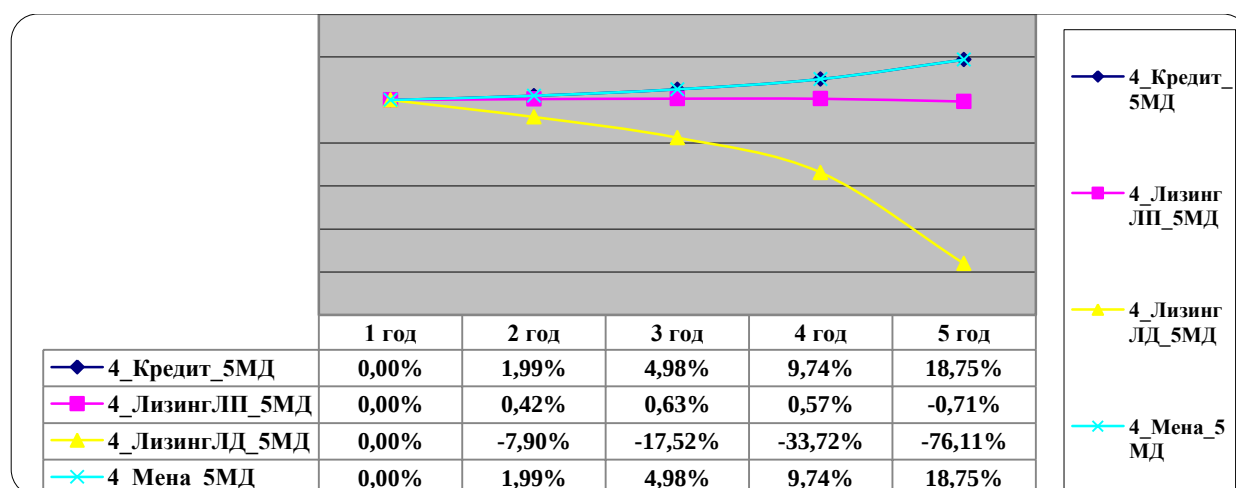


Рис. 2_ Изменение доли активной части ОПФ относительно исходного варианта при модернизации основных средств в течение 5 лет

Анализируя представленные данные можно видеть, что если при использовании кредита и мены среднегодовая стоимость ОПФ и доля ее активной части в течение анализируемого периода возрастает, то при

финансовой аренде и учете объекта лизинга на балансе лизинговой компании эти показатели уменьшается вследствие изменения величин амортизационных отчислений.

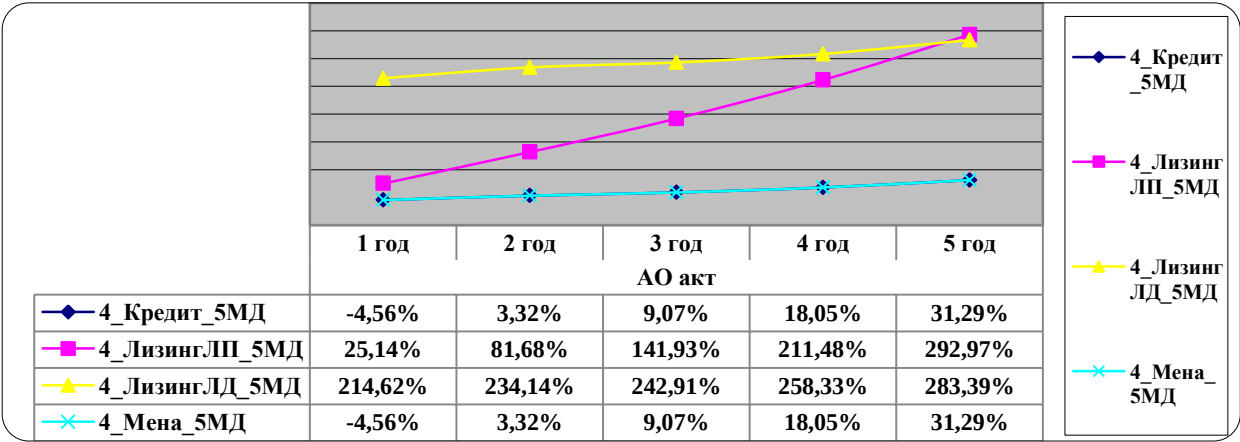


Рис. 3_ Изменение величины АО акт относительно исходного варианта при модернизации основных средств равномерно в течение 5 лет

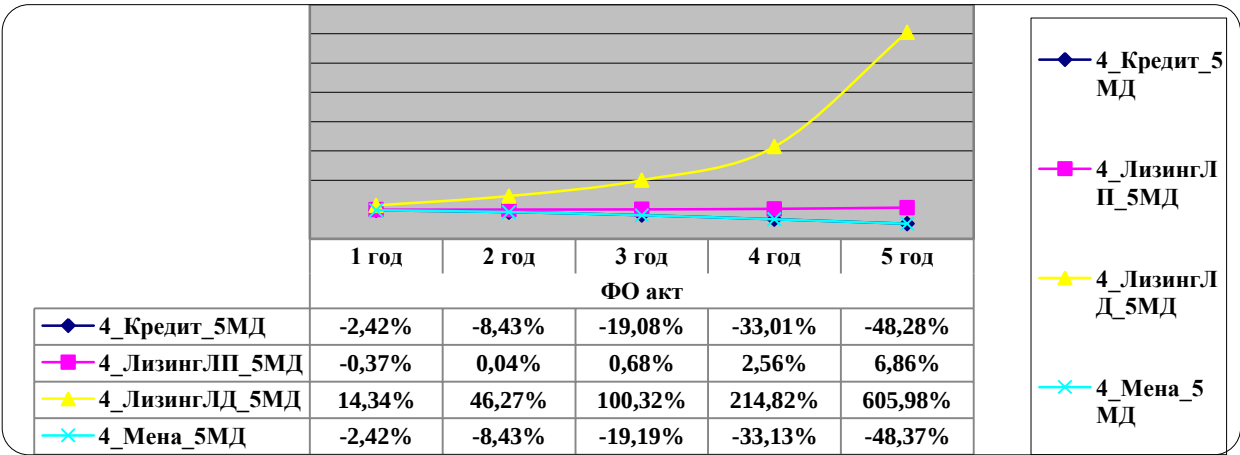


Рис. 4_ Изменение фондоотдачи активной части ОПФ относительно исходного варианта функционирования предприятия при модернизации основных средств равномерно в течение 5 лет

Наибольшее изменение фондоотдачи наблюдается при использовании финансовой аренды основных средств при учете их на балансе лизингодателя.

На рисунках 5-6 показано изменение объемов производства отдельных видов относительно исходного варианта функционирования

предприятия при диверсификации производства равномерно в течение 5 лет при различных вариантах привлечения инвестиций

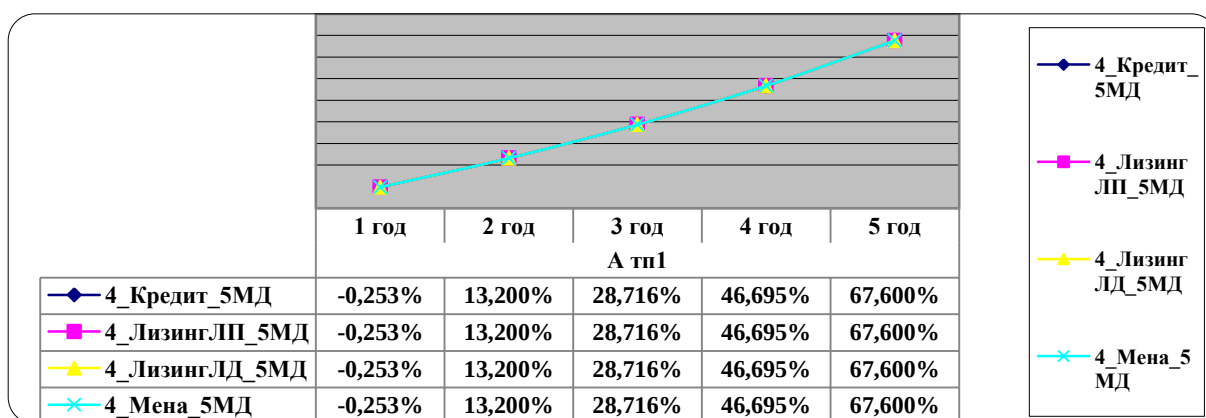


Рис. 5 _ Изменение объемов производства 1 вида относительно исходного варианта функционирования предприятия

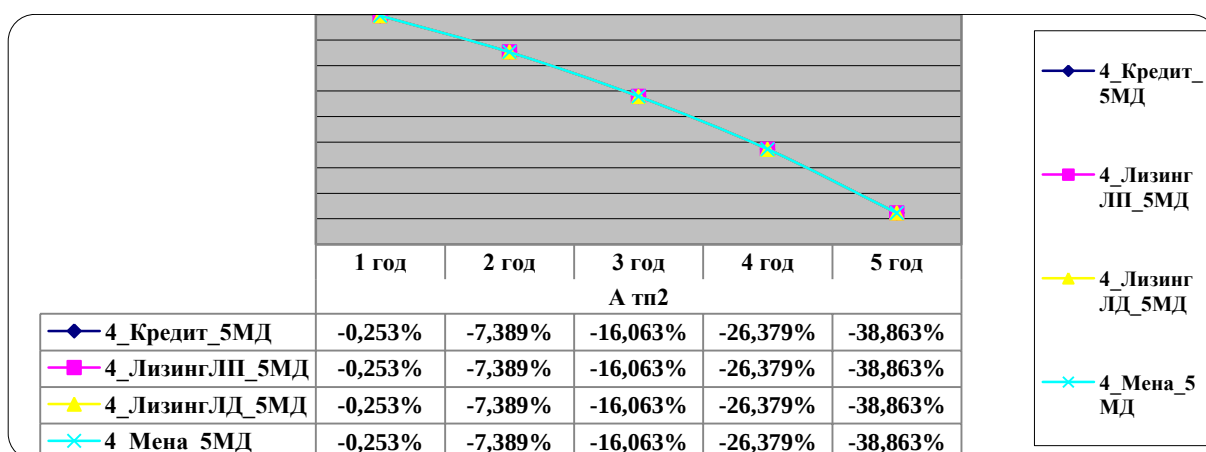


Рис. 6 _ Изменение объемов производства 2 вида относительно исходного варианта функционирования предприятия

На рисунках 7 - 8 показано изменение себестоимости производства единицы отдельных видов относительно исходного варианта функционирования предприятия при диверсификации производства равномерно в течение 5 лет при различных вариантах привлечения инвестиций

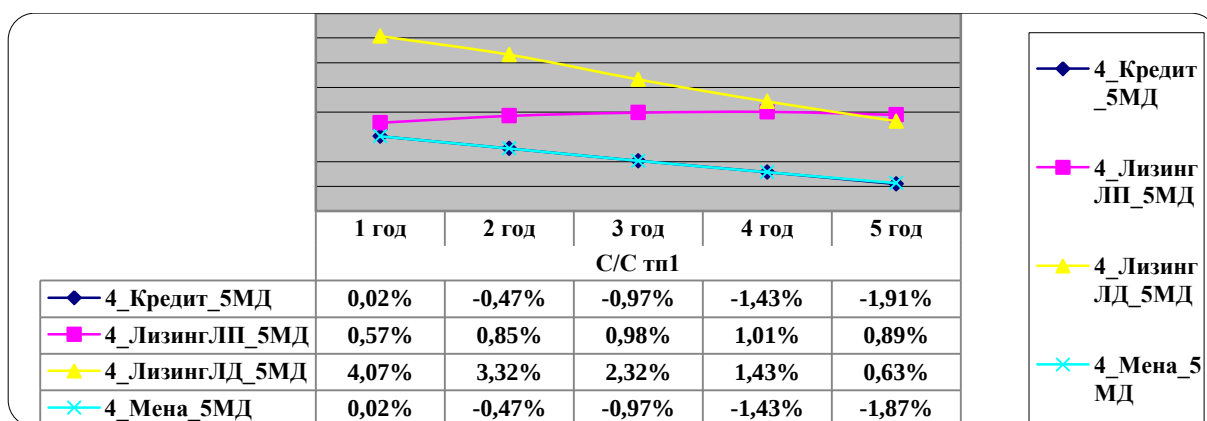


Рис. 7 Изменение себестоимости производства единицы 1 вида продукции предприятия относительно исходного варианта

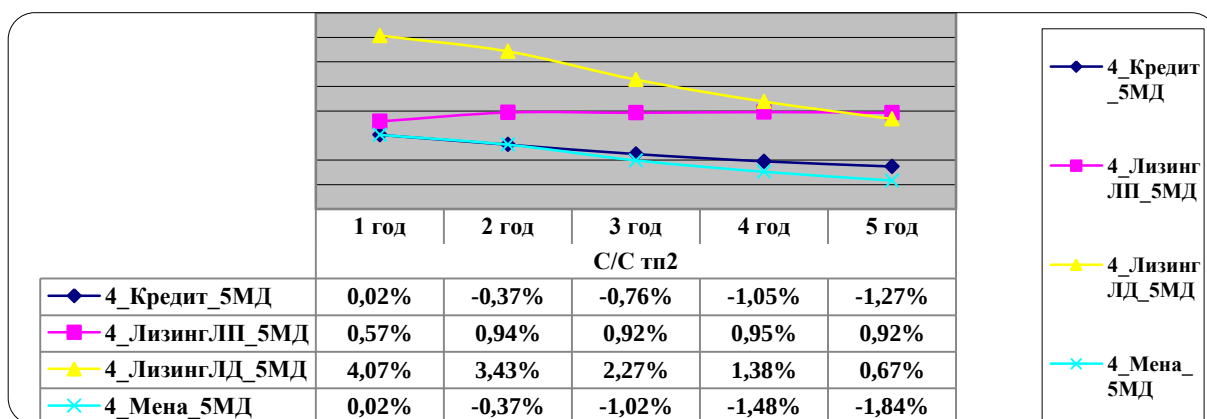


Рис. 8 Изменение себестоимости производства единицы 2 вида продукции предприятия относительно исходного варианта

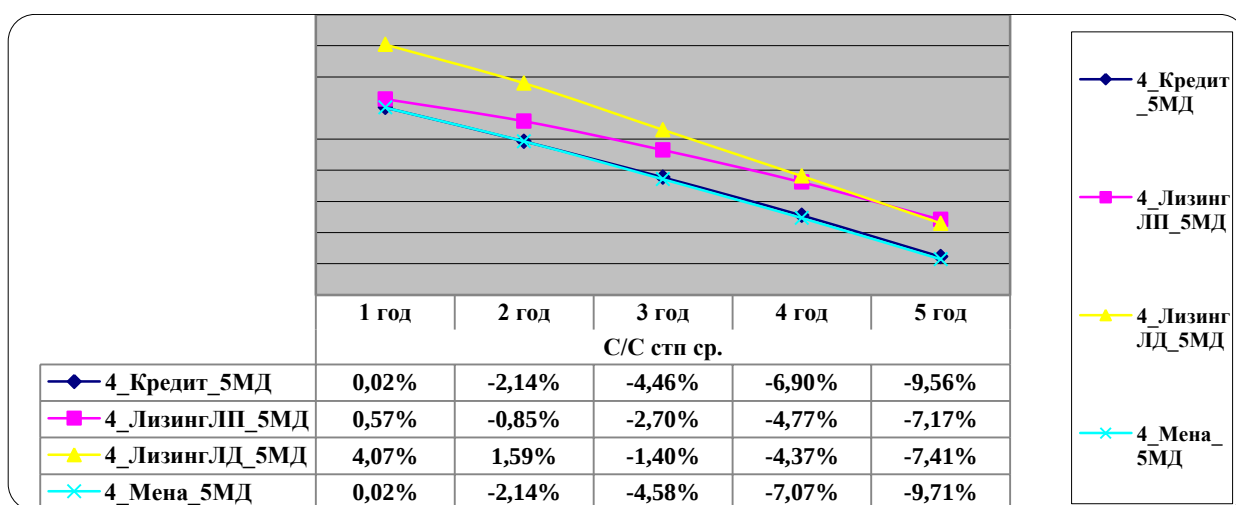


Рис. 9 Изменение средней себестоимости единицы продукции предприятия относительно исходного варианта

На рисунках 10 – 12 показано изменение общего денежного потока предприятия по годам при различных вариантах реализации инновационного проекта с привлечением инвестиций относительно общего денежного потока предприятия без модернизации и диверсификации производства.

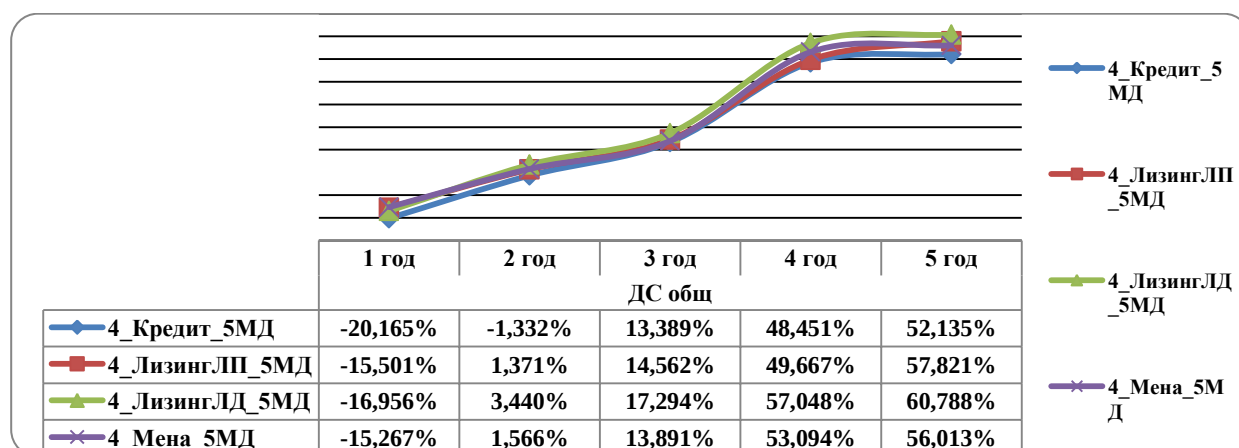


Рис. 10_ Изменение общих годовых денежных потоков предприятия при реализации инвестиционного проекта равномерно в течение пяти лет

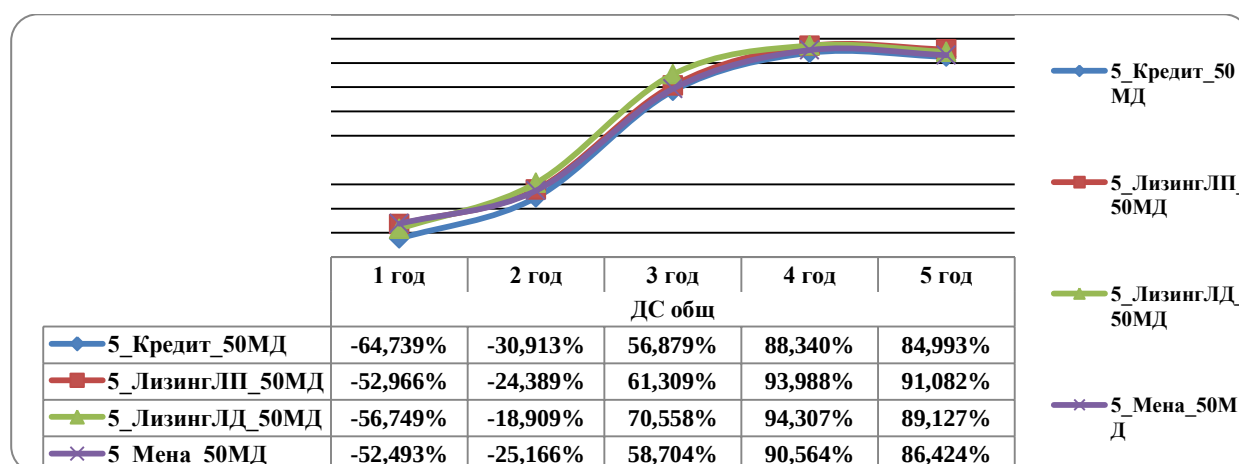


Рис. 11_ Изменение общих годовых денежных потоков предприятия при реализации инвестиционного проекта в течение первых двух лет

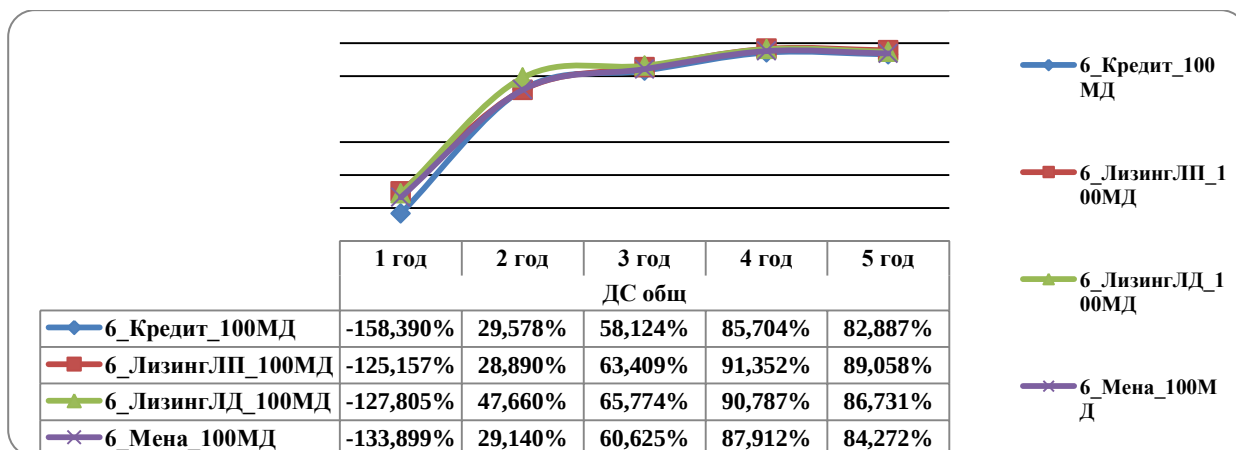


Рис. 12_Изменение общих годовых денежных потоков предприятия при реализации инвестиционного проекта в течение одного первого года

Анализ изменения общего денежного потока предприятия (рисунки 10 – 12) при реализации различных вариантов инновационного проекта развития предприятия с привлечением внешних инвестиций показал:

1) оборачиваемость инвестиций, привлекаемых в модернизацию и диверсификацию производства, составляет от 2,5 до 3 лет в зависимости от варианта реализации инновационного проекта;

2) наиболее эффективной с точки зрения срока окупаемости является модернизация и диверсификация производства с использованием лизинга (финансовой аренды) оборудования, числящегося на балансе лизинговой компании.

3) наименее рискованным вариантом модернизации производства является равномерная замена оборудования и диверсификация производства в течение пяти лет, но и приращение денежного потока относительно показателей немодернизируемого предприятия не более 30%;

4) наибольшее приращение суммарного денежного потока до 100% имеет место при реализации наиболее рискованного варианта модернизации оборудования в течение первого года, в течение которого уменьшение денежного потока может составлять до 150% относительно немодернизируемого производства.

В заключение следует отметить, что условиях мирового экономического и финансового кризиса, последствия которого могут негативно влиять как на экономику России в целом, так и деятельность отдельных предприятий наиболее предпочтительным является равномерная модернизация и диверсификация производства в течение пяти лет.

Выбор конкретного варианта модернизации и диверсификации производства и способа его финансирования должен решаться руководством предприятия комплексно с позиций системного подхода с привлечением данных оценки, анализа и прогнозирования показателей производственно – финансовой деятельности конкретного предприятия.

Литература

1. Перспективы развития российского машиностроения. Электронный ресурс. // URL: <http://www.protown.ru/information/hide/4486>
2. www.economy.gov.ru – сайт Министерства экономического развития и торговли.
3. Промышленность России. Электронный ресурс. // [http://www.gks.ru /wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/)
4. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2020 года. Приказ Минпромторга России от 23.04.2010 № 319.
5. Павельев, В.П., Титова О.Н. Дергачева Н.А «Системный анализ в управлении предприятием. Бухгалтерский учет как средство моделирования производственно - финансовой деятельности предприятия», Сборник научных трудов 13-й Международной научно-практической конференции , часть 1, СПбГПУ, 2009
6. Павельев В.П., Сивов А.В. Лизинг как эффективный инструмент обновления основных фондов предприятия. Научно – инновационный центр, Красноярск, 2010, 70-72 с.

УДК 338.01.

Рудская И.А.

ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ¹.

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Аннотация: в статье рассмотрены актуальные проблемы поддержки научно-исследовательской деятельности инновационных организаций в условиях глобальной экономики. Были выявлены и рассмотрены приоритетные направления стимулирования и поддержки инновационной деятельности в России, а также основные направления предоставления грантовой поддержки технологических инноваций. В целях налогового сти-

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

мулирования компаний к финансированию исследований и разработок, приобретению современного оборудования было предложено реализовать ряд мер.

Ключевые слова: глобальная экономика, субъект, проблема, инновация, инвестиции.

Глобализация экономики естественно затрагивает и деятельности инновационных организаций, чья деятельность лежит в основе всех процессов производства. Поэтому организация финансирования их деятельности в настоящее время может рассматриваться только в контексте развития мирового рынка инвестиций.

При инновационном обновлении структуры экономики важно определить перспективные направления ее технологического развития с учетом научно-технического, кадрового потенциала, а также мирового опыта. При этом недопустимо прямое копирование традиций и методов инновационного развития зарубежных стран, однако неприемлемо и игнорирование опыта ведущих держав.

Прежде всего, общим является принцип: чтобы достигнуть успеха в технологическом развитии, важно поставить такую цель перед обществом и государством, консолидировать нацию для выполнения этой важнейшей общенациональной задачи. Например, в США в 1980-х гг. конгресс, правительство, деловые круги, ученые и конструкторы объединили усилия для решения общенациональной задачи повышения способности нации генерировать передовые технологии и в кратчайшие сроки их осваивать. В правительственных документах оговаривалось, что важен не сам по себе уровень развития науки и техники, а степень превосходства США над ближайшими конкурентами.

В этой связи нам тоже полезно определиться, какая общенациональная цель стоит в области технологического развития перед законодательной и исполнительной властью, деловыми кругами и научно-техническим сообществом России. В отличие от США у нас пока не обсуждены публично и не подкреплены законодательно общенациональные цели научно-технической, инновационной и промышленной политики, не разработаны меры по реализации четко обозначенных целей технологического развития, не приняты необходимые законы, не даны поручения по их исполнению.

Россия должна искать новые факторы экономического роста, заявил вице-премьер, министр финансов РФ Алексей Кудрин на форуме «Россия 2010». Ключевые факторы, которые определяли рост до кризиса, - высокая цена на нефть и приток капитала - будут существенно слабее, эти факторы пока находятся в стагнации, отсутствуют. Мы должны искать другие факторы экономического роста. К ним относятся снижение себестоимости, обеспечение инноваций, выход на рынок с лучшим пред-

ложением», - сказал А.Кудрин. Он, в частности, отметил необходимость увеличения доли инновационной продукции в госзакупках. Соответствующие поправки предполагается принять в закон о госзакупках. «Сейчас закон регулирует только цену, будем повышать требования к госзакупкам», - подчеркнул министр. По его словам, эти требования планируется распространить также на закупки госкомпаниями и госкорпорациями, такими, как Газпром и «Роснефть». Этому вопросу будет посвящено в ближайшее время несколько заседаний комиссии по модернизации и инновациям при президенте РФ. «На следующей неделе заседание будет посвящено стимулированию инноваций частного сектора. Мы готовим к этому заседанию свои предложения, в том числе налогового характера, которые будут поддерживать инновационные предприятия», - отметил министр.

Приоритетные направления стимулирования и поддержки инновационной деятельности в России на период до 2020 г. Включают:

- прямое организационное стимулирование крупных компаний государственного сектора, а также компаний, функционирующих в сфере естественных монополий, к формированию и реализации программ инновационного развития;

- предоставление на конкурсной основе малым, средним и крупным компаниям грантов (субсидий) по приоритетным направлениям их инновационной деятельности;

- поддержка развития внутрифирменной науки, в том числе за счет обеспечения доступа компаний к уникальному исследовательскому оборудованию, к услугам по испытанию и сертификации принципиально новой продукции;

- совершенствование инструментов налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий;

- усиление инновационной направленности деятельности специализированных банков и финансовых институтов развития;

- совершенствования системы поддержки экспорта высокотехнологичной, новой продукции (услуг);

- определение механизмов поддержки импорта отдельных передовых зарубежных технологий, которые характеризуются высоким потенциалом для распространения в экономике и способствуют переходу к новым технологическим укладам.

Расходы инновационных организаций на исследовательские работы и модернизацию технологий для обеспечения должного уровня конкурентоспособности крупнейших отечественных компаний должны быть сопоставимы с расходами аналогичных организаций ведущих мировых держав. Объем финансирования НИОКР за счет собственных средств компаний и корпораций (в процентах к выручке, без учета бюджетных

средств, используемых компаниями для проведения НИОКР) должен в целом соответствовать аналогичным расходам крупнейших зарубежных компаний, работающих в сходных отраслях с установлением определенного переходного периода (3-5 лет) для их достижения.

Государственная поддержка инновационных организаций имеет форму софинансирования. Предоставление на конкурсной основе грантов (субсидий) для софинансирования по приоритетным направлениям инновационной деятельности предприятий должно обеспечить разделение рисков при переходе предприятий к более интенсивному осуществлению технологических и организационных инноваций, создать дополнительные стимулы для реализации более длительных инновационных проектов и расширению взаимодействия компаний с научными и научно-образовательными организациями.

Основными направлениями предоставления грантовой поддержки технологических инноваций станут:

- проведение НИОКР, разработка и проектирование новых образцов инновационной промышленной продукции, финансирование услуг по патентованию и сертификации выпускаемой продукции;
- внедрение энергосберегающих технологий, приобретение патентов и лицензий, программного обеспечения, приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями;
- проведение технологического аудита, финансирование услуг технологического и инженерного консалтинга, инжиниринговых услуг.

Важнейшими институтами обеспечения грантовой поддержки инновационной деятельности предприятий должны стать Российский фонд технологического развития (далее - РФТР) и Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере (далее - Фонд содействия).

Через программы РФТР будет осуществляться предоставление на конкурсной основе финансовой поддержки, а также - информационной и консультационной поддержки предприятиям и бизнес-ассоциациям, специализированным объектам инновационной инфраструктуры на цели осуществления прикладных НИОКР, технологических и организационных инноваций, продвижения высокотехнологической продукции на внешние рынки, развития механизмов непрерывного образования.

При этом в рамках деятельности РФТР, будет обеспечено:

- предоставление на грантовой основе финансирования реализации программ НИОКР средних и крупных предприятий, в т.ч. программ стратегических исследований в рамках технологических платформ;
- предоставление долгосрочных (3-5 лет) беспроцентных займов под проектную документацию, создание серийного производства и запуск первых продаж;

- поддержка проектов отраслевых бизнес-ассоциаций, направленных на проведение бенчмаркинга и поддержку организационных инноваций, связанных с совершенствованием механизмов управления инноваций и технологического менеджмента на предприятиях, развития системы управления качеством, развития технологического менеджмента, поддержку высокотехнологического экспорта и других.

Таким образом, РФТР будет совмещать предоставление финансовой поддержки инновационной деятельности предприятий, с формированием условий, необходимых для повышения эффективности системы технологического менеджмента на предприятиях, формирования корпоративных центров исследовательских и разработческих центров, корпоративных венчурных фондов и других современных институтов управления инновациями.

Также будет обеспечено расширение набора реализуемых программ поддержки инновационных проектов и в целом масштабов Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере (далее – Фонд содействия). Кроме проведения НИОКР, Фонд содействия будет обеспечивать также софинансирование расходов малых предприятий на цели патентования, создания промышленного образца, сертификации, обеспечения экспорта, закупки соответствующего оборудования. При этом произойдет замещение используемых Фондом механизмов конкурсного размещения средств, осуществляемых в соответствии с законодательством о закупках для государственных нужд, механизмами предоставления грантов (субсидий).

В целях налогового стимулирования компаний к финансированию исследований и разработок, приобретению современного оборудования предполагается реализация следующих мер:

- оптимизация механизма администрирования расходов на НИОКР, учитываемых при исчислении налога на прибыль организаций с коэффициентом 1,5;
- освобождение от налога на имущество энергоэффективного оборудования (по перечню и классам энергоэффективности);
- освобождение от налога на прибыль организаций, оказывающих услуги в сфере образования и здравоохранения.

Наряду со стимулированием инновационной деятельности существующих компаний важное место в реализации данной стратегии отводится поддержке создания новых высокотехнологичных предприятий и их развития на ранних стадиях. Успешность мер в данном направлении принципиально зависит от общего улучшения условий для создания новых компаний, сокращения барьеров роста (от малого бизнеса к среднему), содействия динамичному расширению нового класса молодых, ин-

новационно-ориентированных предпринимателей и возможностей населения для реализации изобретательского потенциала.

Приоритетными направлениями содействия старту и развитию новых высокотехнологичных бизнесов станут:

- расширение масштабов финансовой поддержки на ранних стадиях инновационной деятельности - «предпосевной» и «посевной», в том числе в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства, деятельности Фонда содействия, а также деятельности фондов посевных инвестиций, создаваемых на федеральном и региональном уровнях;

- расширение механизмов поддержки деятельности частных инвесторов малых инновационных предприятий – «бизнес-ангелов»;

- содействие процессам интеграции успешных «молодых» инновационных компаний в глобальные цепочки формирования стоимости;

- расширение видов ресурсного обеспечения создания и деятельности новых инновационных компаний за счет развития сети инновационной инфраструктуры, включая бизнес-инкубаторы, технопарки, центры трансфера технологий, центры коллективного доступа к оборудованию;

развитие системы поддержки изобретательства, создания и деятельности студенческих инновационных фирм.

Для отработки возможных перспективных направлений дополнительного налогового стимулирования малых и средних инновационно-активных предприятий будут осуществляться следующие меры:

- введение льготной ставки обязательных страховых платежей в отношении предприятий сектора информационно-коммуникационных технологий, малых предприятий, создаваемых при вузах и научных центрах, созданных в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», резидентов технико-внедренческих особых экономических зон и компаний, осуществляющих деятельность на территории инновационного центра «Сколково»;

Одной из важных мер в перспективе станет существенное снижение налоговой нагрузки на новые частные высокотехнологичные компании, созданные в «чистом поле», на определенный период (5-7 лет) после создания и с учетом объема осуществленных частных инвестиций.

При этом приоритетной задачей станет совершенствование практики налогового администрирования действующих налоговых льгот, направленных на стимулирование инновационной деятельности пред-

приятий, включая применение коэффициента 1,5 к величине расходов на НИОКР, осуществляемых в рамках устанавливаемых государством приоритетов.

В таблицах 1 и 2 представлены целевые индикаторы задач Программы, относящихся к финансированию инновационных организаций

Таблица 1.

Финансовые параметры реализации Стратегии

	Направление	Значение показателей		
		2010	2012	2020
1	Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВВП	1,32 (оценка)	1,4-1,6	2,4
2	Государственные расходы исследования на исследования и разработки гражданского назначения, в % к ВВП	0,88 (оценка)	0,9	1,1
3	Внутренние затраты на образование	4,8*	5,5-5,7	6,5-7,0
4	Государственные расходы на образование, в % к ВВП	4,0*		5,5-6

Таблица 2.

Отдельные статьи бюджетных расходов, необходимые для реализации Стратегии (млрд. рублей)

	Направление расходов	Значение показателей		
		2010	2012	2013
	Финансирование исследовательских и федеральных университетов	16,0	16,0	25,0
	Финансирование развития инновационной инфраструктуры вузов (постановление Правительства Российской Федерации №219)	3,0	3,0	5,0
	Приглашение ведущих зарубежных ученых для формирования в российских институтах и вузах новых актуальных направлений исследований, лабораторий и научных школ (постановление Правительства Российской Федерации №220)	3,0	4,0	10,0
	Повышение расчетных нормативов, обеспечивающих реализацию образова-	-	25,0	50,0

	Направление расходов	Значение показателей		
		2010	2012	2013
	тельных программ государственных вузов в рамках приоритетных направлений развития науки, техники и технологий Российской Федерации			
	ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы»	7,4	23,9	
	«Развитие инфраструктуры наноиндустрии в России на 2007-2012 годы»	5,0	-	
	ФЦП «Национальная технологическая база» и последующие программы аналогичного профиля	3,1		
	Программа поддержки малого и среднего предпринимательства (в т.ч. «инновационный компонент»)	18,0/2,3	10/5,4 30,0/15,0	70,0/50,0
	Фонд содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере	3,4	1,3 6,0	20
	Российский фонд технологического развития (включая софинансирование расходов предприятий на прикладные НИОКР, на коммерциализацию технологий, прототипирование, развитие объектов инновационной инфраструктуры, поддержку высокотехнологического экспорта)	-	10,0	50,0
	Софинансирование инновационных проектов частных компаний (в рамках инновационного центра Сколково)			
	Софинансирование НИОКР, осуществляемых по заказу предприятий вузами	6,0	7,0	15,0
	Формирование механизма кооперации научных учреждений и бизнеса, аналогичного координации бизнеса и вузов		3,0	10,0
	Финансовая оценка предусматриваемых налоговых льгот			
	Финансирование фундаментальных исследований, в т.ч.			

	Направление расходов	Значение показателей		
		2010	2012	2013
	Государственные академии наук		69,1	100,0
	РФФИ	6,0	4,3 12,0	15,0
	РГНФ	1,0	0,7 1,5	5,0
	Создание дополнительных фондов по модели РФФИ и РГНФ, ориентированных на финансирование исследований по приоритетным направлениям и тема-тикам		1,5	15,0
	ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 годы»	12,3	20,5	
	Принятие программы специальных гран-тов на институциональное оформления новых исследовательских центров на ба-зе научных подразделений, получивших высокие оценки в ходе аудита деятель-ности организаций		2,0	5,0
	Создание позиции «Федеральных науч-ных сотрудников» / «Федеральных про-фессоров», в		5,0	15,0
	Инновационный центр «Сколково» (кроме софинансирования проектов компаний)	3,991	10,0	20,0
	Инфраструктура технико-внедренческих зон	11,8	7,7	10,0
	Программа строительства технопарков в сфере высоких технологий	3,0	-	
	Оказание дополнительной финансовой помощи субъектам Российской Федера-ции, активно содействующим развитию инновационного сектора экономики	-	5,0	15,0
	Финансирование наукоградов	0,54	1,0	3,0
	Развитие инновационных кластеров (в т.ч. в рамках программы поддержки ма-лого и среднего предпринимательства)	0,1	1,0	10,0

* данные за 2009 г.

Реализация Стратегии предусматривает осуществление следующих приоритетов в финансировании науки, образования и поддержки инновационной деятельности.

Во-первых, поэтапное увеличение объемов бюджетного финансирования расходов на научные исследования, образование и поддержку инноваций до уровня, характерного для стран ОЭСР, в процентах к ВВП к 2020 году, как условие достижения экономикой страны необходимого уровня конкурентоспособности.

Во-вторых, радикальное повышение эффективности бюджетных расходов на проведение исследовательских работ и высшее профессиональное образование.

В этих целях будет обеспечено увеличение доли расходов на прикладные исследования, осуществляемых на конкурсной основе, на условиях софинансирования со стороны бизнеса.

Финансирование фундаментальных исследований будет сконцентрировано на работах, осуществляемых научными коллективами, характеризующимися глобальной конкурентоспособностью, через увеличение доли средств, выделяемых на фундаментальные и гуманитарные исследования, распределяемые на конкурсной основе, развитию сети национальных исследовательских центров и поддержку исследовательской деятельности в рамках технологических платформ.

В сфере высшего профессионального образования будет обеспечено повышение расчетных нормативов, обеспечивающих реализацию образовательных программ в рамках приоритетных направлений развития науки, техники и технологий Российской Федерации, в отношении вузов, характеризующихся наличием международно конкурентоспособных научных школ в данных дисциплинах.

Одним из приоритетов станет расширение объемов субсидирования процентных ставок и предоставления государственных гарантий по образовательным кредитам, выделяемых на цели обучения в ведущих вузах страны, как важнейшей предпосылки увеличения частных ресурсов, направляемых в сектор образования и инструмента структурной перестройки образования.

В-третьих, будет обеспечен значительный прирост средств, выделяемых на цели поддержки инновационной и внешнеэкономической активности предприятий, повышение производительности труда и формирования механизмов управления качеством, развитие механизмов непрерывного образования на предприятиях, поддержки соответствующей деятельности бизнес-ассоциаций в качестве приоритетного условия придание необходимой динамики инновационному развитию экономики.

В этой связи будут увеличены объемы бюджетного финансирования, направляемого на соответствующие мероприятия в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства, реализации Государственного плана подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства, деятельности Фонда содействия развития малого предпринимательства в научно-технической сфере, а также будет обеспечено финансирование мер по поддержке инновационной деятельности предприятий в рамках Российского фонда технологического развития, по поддержке инновационных проектов частных компаний, реализуемых в рамках приоритетных направлений, одобренных Комиссией при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России.

В целях развития инновационной инфраструктуры, будет обеспечено в необходимом и достаточном объеме финансирование создания Инновационного центра «Сколково», инфраструктуры особых экономических зон технико-внедренческого типа и технопарков.

В-четвертых, в соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2011-2013 годах», будет обеспечено оказание дополнительной финансовой помощи субъектам Российской Федерации, активно содействующим развитию инновационного сектора экономики, в качестве важного условия повышения результативности проводимой регионами инновационной политики.

Если говорить о проблеме регулирования потока иностранных инвестиций, то можно выделить следующие основные принципы, сложившиеся в мировой экономике.

1. Политика ограничения иностранных инвестиций и торговли.

В этом случае во многих отраслях экономики вливания иностранного капитала полностью запрещены.

2. Политика ограничения доли иностранного капитала в национальной компании.

3. Введение сложных процедур получения разрешений и лицензий на ввоз и вывоз иностранного капитала.

4. Установление высоких ставок налогов на прибыль от иностранных инвестиций.

5. Ограничение вывоза прибыли.

6. Усложнение процедуры возвращения вложенного капитала.

В краткосрочной перспективе подобная политика нередко приносила успех, позволяя некоторым странам добиться расцвета национальной промышленности. Однако в средней и долгосрочной перспективе неизбежным ее результатом было создание малоэффективной и неконкурентоспособной промышленности.

1. Политика стимулирования иностранных инвестиций

2. Освобождение от налогов и пошлин.
3. Освобождение от пошлин под возвращаемый залог, когда иностранные инвесторы могут создавать местные сборочные предприятия, использующие импортные компоненты. Готовая продукция затем реэкспортируется.

4. Страхование рисков.

Иностранные инвестиции всегда сопряжены с некоммерческим риском. В частности, правительство страны, в которую ввозят капитал, может ввести ограничения на перевод своей валюты в свободно конвертируемую, экспроприировать имущество инвестора; отказаться от выполнения условий договора с инвестором. Мировой опыт показал, что иностранные инвесторы сторонятся регионов со стабильной ситуацией. Страхование коммерческих и некоммерческих рисков является достаточно действенным фактором привлечения инвестиций. Российский парламент в 1995 году ратифицировал Конвенцию об учреждении Многостороннего агентства по гарантиям инвестиций, созданного в 1985 году при Мировом банке для облегчения притока иностранных инвестиций в слаборазвитые страны.

Решение о размещении капиталов фирмы за рубежом относится к классу стратегических для фирмы решений. Администрации стран и регионов, заинтересованные в привлечении инвестиций и создающие благоприятный инвестиционный климат, не могут не учитывать особенности стратегического менеджмента в фирмах - потенциальных инвесторах. Неучет этих факторов приводит к тому, что страна (регион) оказывается аутсайдером на рынке капиталов.

Условия деятельности фирмы можно разделить на четыре части по следующим признакам: факторы товарных рынков; географические факторы; внутрифирменные условия; внешние общественно-политические условия. И.Ансофф, рассматривая стратегическое управление, сделал следующие важные заключения относительно оценки характера перемен среды, в которой действует фирма:

1. Во второй половине XX века число новых задач, обусловленных изменениями обстановки, неуклонно возрастает. Многие из них принципиально новы и не подлежат решению исходя из прошлого опыта.

2. Множественность задач наряду с расширением географических рамок рыночной экономики приводит к дальнейшему усложнению управленческих решений.

3. Сложность и новизна создают возрастающую нагрузку на высшее звено управляющих, в то время как совокупность управленческих навыков, выработанных ранее, все меньше соответствует условиям решения проблемы.

4. Новые задачи возникают все чаще. Новизна, сложность и темп их появления повышают вероятность стратегических неожиданностей.

Мотивация, ожидания и оценки нестабильности среды, которые имеют топ-менеджеры фирмы-инвестора в значительной степени определяют возможности адаптации фирмы к условиям деятельности на новом рынке. Поэтому данные оценки должны быть учтены при разработке механизма привлечения иностранных инвестиций.

Количественная оценка нестабильности среды страны-реципиента по ожиданиям потенциальных инвесторов может быть несколько модифицирована на основании метода И.Ансоффа.

Было предложено оценить нестабильность внешней среды малых инновационных предприятий девяти специалистами, работающим в должностях главных инженеров (5 человек) и директоров (4 человека). Сводная оценка нестабильности рассчитывалась следующим образом:

- рассчитывается сводная оценка привычности событий как среднеарифметическая невзвешенная по девяти экспертам;
- рассчитывается сводная оценка темпа изменений как среднеарифметическая невзвешенная по девяти экспертам;
- рассчитывается предсказуемость будущего как среднеарифметическая невзвешенная по девяти экспертам;
- сводная оценка нестабильности определяется как среднеарифметическая невзвешенная по трем предыдущим оценкам. Она оказалась чрезвычайно высокой и составила 4,86.

Следовательно, необходима разработка организационно-экономических мер, которые позволят компенсировать нестабильности и обеспечить бесперебойное финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Список литературы:

1. Амосов А. Результативны ли иностранные инвестиции? // Экономист. - 2007. - №1. - С.29-36 [<http://www.airvo.ru/invest/articles/288/>].
2. Инвестиции и инновации в России: проблемы в начале XXI века (макроэкономические, социальные, институциональные и методологические). Сб. ст. / Под ред Н.А.Новицкого. // М. - 2001. – 289 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. // М. - 2009. – 332 с.
4. Багриновский К. А. Исследование механизмов инновационного развития экономики России / Препринт. Центр. экон.-мат. ин-т, Рос. акад. Наук. // М. - 2006. – 72 с.
5. Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Национальный доклад. // М.: ИМЭМО РАН, ГУ–ВШ. - 2008. – 145 с.
6. Тюрина В.Ю. Инновационная способность и инновационная восприимчивость. // Саратов: СГТУ. - 2004. – 205 с.
7. Белобородова М.А. Инновационная модель экономического развития и особенности ее инвестиционного обеспечения в развитых странах // Проблемы современной экономики. - 2009. - № 1(29). – С. 14-19.

МЕТОДЫ ПРОГНОЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

г. Санкт-Петербург, СПбГПУ

Решающим моментом при прогнозировании инвестиционных потребностей инновационных субъектов рынка является рассмотрение вопроса о выборе наилучшего метода прогноза, который соответствовал бы предъявляемым к нему требованиям.

Объем финансирования, которым располагает организация, можно считать основным возобновляемым и пополняемым ресурсом, наличие которого определяет возможности обслуживания потребностей персонала, обеспечивающего выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. При таком представлении смысла обеспечения финансирования НИОКР имеет смысл использовать инструментарий теории управления запасами, основная цель которого – достичь приемлемого уровня обслуживания потребителей, удерживая расходы на поддержание запасов в разумных пределах.

Два основных вопроса, которые при этом приходится решать – это сроки и объемы заказов, а в контексте настоящего исследования – сроки и объемы поступления траншей инвестиционных ресурсов. При выборе системы управления запасами также необходимо определиться, какой из показателей будет фиксированным – объем заказа или его сроки.

Благодаря фиксации объема заказа достигается меньший уровень максимального желаемого заказа, т.е. наблюдается экономия затрат на содержание запасов на складе за счет сокращения площадей под их хранение. Примером может послужить методика “Just in time”, которая была разработана в 1954 году в корпорации Toyota в Японии [1].

Отметим, что финансовые средства в рамках исследования имеют двойственную природу существования, являясь одновременно и ресурсом и источником его создания.

Суть методики заключается в том, что ресурсы, необходимые для научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, оказываются в процессе реализации точно в тот момент, когда это нужно, и в строго необходимом количестве. В результате организация, последовательно внедряющая данный принцип, устраняет простои, минимизирует запасы. Основная характеристика методики – иметь и реализовывать только необходимые запасы. При прогнозировании инвестиционных потребностей инновационных организаций мы рассматриваем финансовые ресурсы с точки зрения возобновляемых запасов, необходимых для осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, методика

«just in time» предполагает фиксацию объема запасов, контроль за реализацией данного ресурса, в случае необходимости заказ новой партии ресурсов. Таким образом, в рамках реализации данного метода, прогноза инвестиционных потребностей инновационных организаций не требуется в связи с возможностью неограниченного заказа фиксированного объема средств на определенный период.

При фиксации сроков объема запасов исчезает необходимость постоянного контроля за наличием запасов на складе. В данном случае прогноз инвестиционных потребностей для инновационных предприятий является актуальным; предприятию необходимо сориентироваться в необходимости запасов, в том числе и финансовых ресурсов, на определенный период.

Рассматривая финансирование инновационных организаций в данном контексте, можно выделить совокупность методов, которые согласно принципам применения могут быть объединены в три группы.

Первую группу составляют эвристические методы, предполагающие использование опыта специалистов, которые исследуют отчетность инновационных организаций за предыдущие периоды; анализируют использование финансового ресурса, его результативность; изучают обстановку на рынке и принимают решения о минимально необходимых запасах ресурса, основанные на субъективном понимании тенденций развития спроса. В качестве специалиста может выступать как независимый эксперт, так и работник предприятия, постоянно решающий задачу нормирования запасов. Недостатком данных методик является субъективизм. Данный фактор может быть минимизирован по средству использования метода экспертных оценок. В этом случае используется опыт нескольких специалистов, который с помощью специального алгоритма исследуется на непротиворечивость и трансформируется в итоговое решение, близкое к оптимальному. Достоинством метода является гибкость принимаемых решений, возможность учета сторонних факторов.

Методика проведения индивидуальной экспертной оценки проводится согласно следующему алгоритму [2]:

1. подбор группы экспертов соответствующей квалификации и взаимная их оценка на основе расчета коэффициента компетентности:

$$K_j = \frac{\sum_{i=1}^n K_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n K_{ij}}, j = 1, n, \quad (1)$$

где K_{ij} - оценка данная экспертом i эксперту j .

2. эксперты на основании исследуемых факторов объекта и оценки их значимости дают прогноз о необходимом запасе ресурсов на прогнозируемый период.

3. оценка прогнозов, данных экспертами, на основе коэффициентов компетентности, рассчитанных ранее

Оценка прогнозов необходимых финансовых ресурсов инновационного предприятия производится по формуле:

$$K_l = \frac{\sum_{i=1}^n F_{li} * k_i}{\sum_{i=1}^n F_{li} * k_i}, l = 1, \alpha, \quad (2)$$

где F_{li} - прогноз об уровне запаса l эксперта i .

Разработка прогнозов второй группы основывается на экстраполяционных методах, т.е. исследуется потребление финансовых ресурсов в прошлых периодах, выявляется тенденция, которая в дальнейшем переносится на будущие периоды. Преимуществом применяемых методик является прозрачность и простота вычислений. В качестве явного недостатка рассматривается постоянность выявленных закономерностей (исключаются непредвиденные и чрезвычайные события). Данные методики распространены в европейских странах, главным образом – во Франции.

Целью третьей группы методик является максимальная точность наступления событий в прогнозном периоде. При прогнозировании финансовых ресурсов в инновационных предприятиях используются экономико-математические методы. Модель анализа и прогнозирования инвестиционных потребностей представляет собой адаптированную к предмету и объекту исследования модель анализа и прогнозирования товарных запасов интерпретации А.А.Спирина [3].

Систему поддержания проектов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ инвестиционными ресурсами, можно описать в виде балансового соотношения:

$$Z_t = Z_i - Q + \ddot{I}, \quad (3)$$

где Z_t - количество инвестиционных проектов, обеспеченных финансированием на прогнозируемый момент времени, ед.;

Z_i - количество инвестиционных проектов, обеспеченных финансированием на начало периода, предшествующего прогнозному, ед.;

Q - количество инвестиционных проектов, полностью обеспеченных финансированием и законченных в течение периода, предшествующего прогнозному, ед.;

$\ddot{I}$ - количество проектов, по которым поступило финансирование в периоде, предшествующем прогнозному, ед.;

Задача состоит в анализе динамики поступления и использования инвестиционных ресурсов, определении оптимальных параметров объема инвестиционных ресурсов, прогнозировании сальдо инвестиционных ресурсов, издержек, необходимых для обеспечения финансирования инновационной организации, и оптимальных параметров управления объемом инвестиционных ресурсов на прогнозный период.

В качестве критерия управления объемами инвестиционных ресурсов выступает минимизация суммарных издержек, функцию которой можно представить в следующем виде:

$$C = f(C_x; C_s; t_n; n; Q, T; K; q) \rightarrow \min; \quad (4)$$

где C_x - затраты на содержание административно-управленческого персонала, ответственного за обеспечение финансирования инновационной деятельности, тыс. руб.;

C_i - среднедневные затраты на содержание административно-управленческого персонала, ответственного за обеспечение финансирования инновационной деятельности, в расчете на один проект, тыс. руб.;

C_s - затраты на поиск инвесторов и обслуживание связей с ними (представительские и командировочные расходы, затраты на рекламу, участие в выставках и пр.), тыс. руб.;

q , - количество проектов, для которых одновременно осуществляется поиск инвесторов, ед.;

t_n - средний интервал между поступлениями траншей финансирования, дней;

n - количество поступлений траншей финансирования инновационной деятельности, ед.;

T , - длительность прогнозного периода, дней;

K - затраты на поиск инвесторов и обслуживание связей с ними в расчете на один проект, тыс. руб.

В соответствии с формальными выкладками А.А. Спирина [2], целевая функция минимизирует издержки на поиск и обслуживание инвестиционных потребностей:

$$C = (C_x + C_s) \rightarrow \min, \quad (5)$$

или в более подробном виде:

$$C = (C_i \frac{q}{2} T + K \frac{Q}{q}) \rightarrow \min \quad (6)$$

Входными параметрами модели являются Q, T, C_i, K . Выходными параметрами модели, оптимальное значение которых обеспечивает минимум издержек на обеспечение инвестиционных потребностей, являются $C_x^o, C_s^o, n^o, t^o, q^o$. Для нахождения оптимальных величин этих параметров следует определить минимум функции (6), для чего вычисляются ее первая и вторая производные:

$$C'_q = \frac{C_i T}{2} - \frac{KQ}{q^2}; \quad (7)$$

$$C''_q = \frac{2KQ}{q^3} \quad (8)$$

Так как по своему экономическому смыслу величины K, Q, q положительны, то и вторая производная (8) функции (6) $C_q'' > 0$. Следовательно, минимум рассматриваемой функции существует. Из условия минимума – равенства нулю первой производной (7), можно найти оптимальный объем инвестиционных ресурсов:

$$\frac{C_i T}{2} - \frac{KQ}{q^2} = 0 \Rightarrow q_0 = \sqrt{\frac{2KQ}{C_i T}}.$$

Отсюда выводятся формулы для определения оптимальных величин выходных параметров модели (6).

Таблица 1 - Выходные параметры динамической модели прогноза инвестиционных потребностей

Параметр модели	Расчетная формула
Оптимальное количество проектов, для которых одновременно осуществляется поиск инвесторов, ед.	$q_0 = \sqrt{\frac{2KQ}{C_i T}}$
Количество поступлений финансирования инновационной деятельности, ед.	$n^0 = \frac{Q}{q^0}$
Интервал между поступлениями инвестиций, дней	$t_n^0 = \frac{T}{n^0}$
Величина минимальных издержек на обеспечение финансирования НИОКР, млн. руб.	$C^0 = \sqrt{2Q * K * C_i T}$

Модель управления инвестиционными потребностями инновационной организации представлена на рисунке 1. Рисунок иллюстрирует действие двух противоположных тенденций: снижение расходов на поиск инвесторов и обслуживание связей с ними, и соответствующее увеличение расходов на содержание административно-управленческого персонала, ответственного за обеспечение финансирования по мере увеличения объемов финансирования. Оптимум достигается в точке пересечения гиперболы и прямой, которой соответствует минимум суммарных издержек и оптимальный средний размер финансирования одного инновационного проекта q_0 .

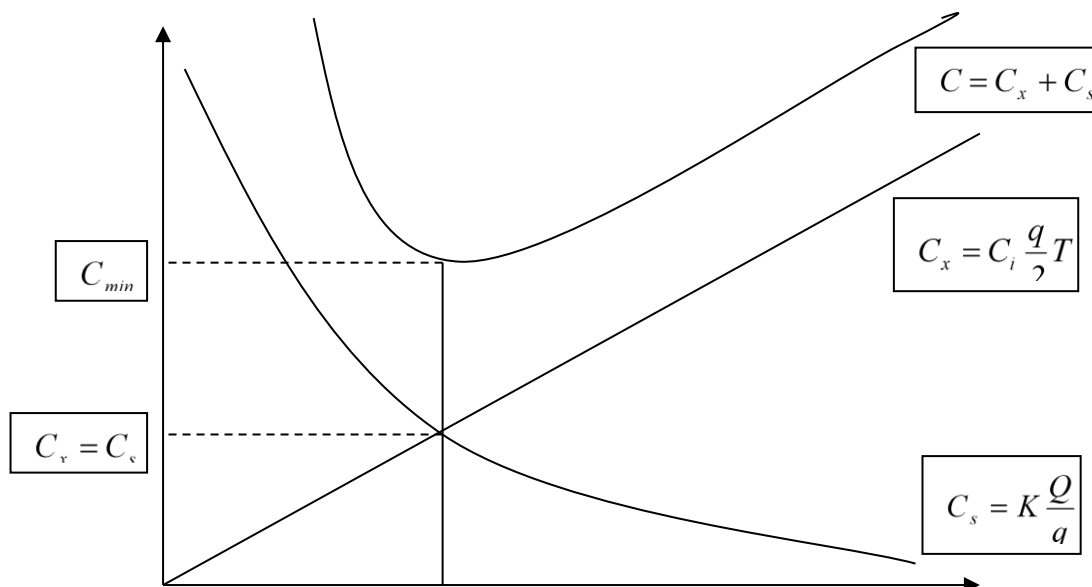


Рис. 1 Модель управления инвестиционными ресурсами инновационной организации

Алгоритм процедуры прогнозирования инвестиционных потребностей состоит из следующих шагов:

1. Анализ корреляционного поля и определение зависимости потребного объема инвестиций Z_q от количества инвестиционных проектов, полностью обеспеченных финансированием и законченных в течение периода, предшествующему прогнозируемому:

$$Z_q = f(Q)$$

2. Определение оптимальных параметров управления инвестиционными ресурсами при начальных условиях:

$$q_0^0, n_0^0, t_{n0}^0, C_0^0$$

3. Анализ использования инвестиционных ресурсов на прогнозируемый период T и определение вида функции связи движения инвестиционных ресурсов и времени:

$$Q_t = f(T)$$

4. Определение формы связи использования инвестиционных ресурсов от времени при создавшихся условиях и их объема на прогнозируемый период и расчет оптимальных параметров управления инвестиционными ресурсами на прогнозируемый период.

Данные методы были применены в качестве способов прогноза инвестиционных потребностей для инновационных предприятий, зарегистрированных как за рубежом, так и на территории Российской Федерации. В результате были выделены следующие достоинства и недостатки:

Таким образом, применив предложенные методы прогноза инвестиционных потребностей инновационных предприятий можно сделать следующие выводы:

1. Экономико-математический метод является наиболее точным и обоснованным. В результате расчета прогнозируемого объема инвестиций, требуемых инновационному предприятию, на основании минимизации затрат мы получили наименьшее значение в сравнении с другими методами. Отметим также трудоёмкость данного метода.

2. Точность экстраполяционного метода во многом зависит от выбора тренда. В случае, если тренд достоверно отражает изменения потребностей инновационного предприятия в финансовых ресурсах, отклонение прогноза на следующий период от реальных данных будет минимально. Данный метод основывается на предположении, что заданные условия останутся неизменными, в противном случае прогноз окажется неверным.

3. Метод экспертных оценок является наиболее субъективным. Он зависит от квалификации специалистов, от степени учета возникновения непредвиденных ситуаций. В результате применения указанных методик выходные параметры метода экспертных оценок оказались значительно больше, чем в остальных методиках. В то же время метод экспертных оценок является наиболее гибким, подразумевая учет всех необходимых условий, исходя из миссии инновационного предприятия.

Каждый из рассмотренных методов может использоваться для прогнозирования необходимого объема инвестиций на определенный период; выбор того или иного метода зависит от целей и задач предприятия.

Список использованной литературы

1. Мишин Ю.А. Система управленческого учета на современном предприятии // Менеджмент в России и за рубежом. - № 3, 2001. – с. 35-38.
2. Орлов А.И. Экспертные оценки. Учебное пособие. - М.:Наука, 2002. - 31 с.
3. Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности: Учебник / Под ред. О.Э. Башиной, А.А.Спирина. – 5 изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 440 с.

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ

Грозненский государственный нефтяной технический
университет им. акад. Миллионщикова М.Д.

В рамках данного исследования рассматриваются ключевые проблемы снижения антропогенной нагрузки на основные оси расселения в тесной взаимосвязи с восстановлением экологического каркаса Чеченской Республики (ЧР) и задачами инвестиционно-строительного комплекса (ИСК). К ним относятся:

1. Планомерное восстановление экологического каркаса ЧР.
2. Восстановление сельскохозяйственного производства в степной и горной зонах ЧР, с учетом отечественного и зарубежного опыта.
3. Снятие антропогенной перегрузки по осям расселения и нейтрализация опасности нефтяной линзы под территорией г. Грозного.

Перечисленные проблемы для республики являются первостепенными, так как их решение открывает фронт работ для ИСК ЧР решения последующих, в основном направленных на социально-экономическое развитие [3].

Состояние экосферы ЧР не обеспечивает необходимого природного равновесия. В результате техногенного воздействия нарушен его экологический потенциал, т.е. отдельные элементы природного каркаса утратили способность к самовоспроизводству. Необходимы меры по его восстановлению. При этом следует по новому подходить к вопросу рационального природопользования, с достаточной степенью надежности учитывать потенциальные возможности экосистемы республики. В данном случае традиционный подход к обустройству территории должен уступить место более прогрессивному и более соответствующему современным условиям, достаточно широкому биоэкономическому подходу, предполагающему рассмотрение «на равных» как техногенной, так и природной подсистем республики и обеспечивающему достижение совокупной эффективности проектных решений, направленных как на рациональную организацию хозяйства и социальной сферы, так и на сохранение и улучшение окружающей природной среды. Состояние лесных ресурсов на начало 2012 г. представлено в табл. 1 [4]

Таблица 1 – Состояние лесных ресурсов ЧР на начало 2012 г.¹⁾

	1998	2003	2009	2010	2011	2012 ²⁾
Площадь земель лесного фонда и земель иных категорий, на которых расположены леса, тыс. га	362	362	379	366	367	367
из нее покрытая лесом	331	331	276	333	333	333
в т. ч. по основным лесообразующим породам:						
хвойным	2	2	2	2	2	2
твердолиственным	204	204	208	208	208	208
мягколиственным	49	49	60	59	59	59
Лесистость, процентов	19,1	19,1	17,5	21,0	21,1	21,2
Общий запас древесины на корню, млн. м ³	46	46	46	46	46	46

¹⁾по данным Рослесхоза

²⁾по данным Департамента лесного хозяйства МСХ Чеченской Республики.

Система, обладающая наибольшей экологической устойчивостью (условиями лесовозобновления, разнообразием биогеоценозов, повышенной мозаичностью ландшафтов, большим «эффектом опушки», обеспечением условий миграции животных и т. д.), называется природным каркасом района (территории). Природный каркас ЧР включает в себя площадные, линейные и точечные элементы.

Площадные элементы (ареалы экологической активности) – национальные и природные парки, заповедники, заповедные урочища, заказники, леса I и II групп и другие охраняемые территории.

Линейные элементы (экологической активности) – реки и их поймы, водоразделы (и особенно водораздельные леса. Главные задачи линейных элементов – поддержание целостности каркаса, обеспечение перемещения подвижных компонентов природной среды, выполнение хозяйственных, социальных и эстетических функций.

Точечные элементы (узлы экологической активности) – зеленые зоны городов, охраняемые объекты живой и неживой природы, памятники материальной культуры с охранными зонами и другие объекты. Основные задачи точечных элементов – охрана отдельных уникальных объектов природы и материальной культуры, выполнение хозяйственных, эстетических и социальных функций [1].

Как видно из табл. 2 состояние лесовосстановительных работ требует более системного программно-целевого подхода. На наш взгляд первоочередное внимание при восстановлении потенциала экологического каркаса должно быть направлено на решение следующих задач. [3]

Таблица 2 – Состояние лесовосстановительных работ в ЧР (гектаров)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всего	744	1259	198	500	230	230	884	367
в том числе:								
посадка и посев леса	11	231	198	200	230	230	-	2
содействие естественному возобновлению леса	733	1028	-	300	-	-	229	30
комбинированное лесовосстановление	-	-	-	-	-	-	655	335

При создании и восстановлении *площадных элементов природного каркаса* провести:

- разминирование территории республики;
- изучение состояния флоры и фауны;
- оценку состояния лесов республики, их биоресурсов, запасов древесины, пищевых, лекарственных, реликтовых, редких и нуждающихся в охране растений, охотничье-промысловых и других видов животных, разработка государственной программы лесовосстановительных работ;
- оценку состояния популяций и ресурсов важнейших видов лекарственных растений; создание научного центра по выращиванию, комплексному изучению и использованию лекарственных растений;
- восстановление и создание новых государственных питомников для выращивания посадочного материала, необходимого при озеленительных работах;
- восстановление лесополос и других защитных насаждений в равнинной части республики;
- жесткое ограничение и контроль хозяйственной деятельности в реликтовых и буковых лесах.
- научно-обоснованное, рациональное использование и воспроизводство животного мира;

В качестве первоочередных задач, требующих для своего решения проведения комплекса инженерных и научных работ, необходимо отладить тщательное проведение обследования поврежденных и заминированных лесных участков, занимающих большие территории (табл. 3). Работа осложнилась тем обстоятельством, что для их значительной части нет карт минирования.

Важную роль в сохранении фауны, увеличении численности редких и находящихся под угрозой исчезновения видов животных играют государственные заповедники, заказники и национальные парки, территории которых изъяты из хозяйственного пользования в научно-

исследовательских и культурно-просветительских целях. Они создаются там, где необходимо сохранить весь природный комплекс, и, в известной мере, являются эталоном природы. В этой связи целесообразно:

Таблица 3 – Площади лесного фонда ЧР, требующих разминирования

№/№	Участковые лесничества	Площадь земель лесного фонда, тыс. га	Площадь лесных повреждений в результате военных действий, га.	Площадь лесных участков требующих разминирования, га.
1.	Ассиновское	20,9	400	1300
2.	Ачхой-Мартановское	20,7	483	1069
3.	Веденское	38,4	606	0
4.	Грозненское	18,7	1029	1763
5.	Гудермесское	14	11945	2028
6.	Итум-Калинское	41	0	0
7.	Курчалойское	11,7	520	148
8.	Наурское	16,8	561	0
9.	Ножай-Юртовское	32,6	101	120
10.	Предгорное	18,4	1596	110
11.	Урус-Мартановское	46,5	228	482
12.	Шалинское	23,7	2694	190
13.	Шаройское	11,5	0	0
14.	Шатойское	49,8	340	3
15.	Шелковское	18,2	92	250
	Итого:	382,9	20595	7463

- создать на территории горной Чечни национальный парк «Кавказ»;
- увеличить площади заповедных территорий, заказников национальных парков;
- провести комплексные исследования территорий с охранным режимом с целью восстановления их статуса и функций, сохранения естественной среды в качестве эталона, восстановления природных комплексов;

сов и компонентов, имеющих экологическую, историческую, хозяйственную, научно-познавательную, рекреационную и другие ценности;

- создание в условиях уцелевших экосистем верховьев рек Чанты-Аргун и Шаро-Аргун биосферного заповедника и мониторинга окружающей среды;

- комплексные исследования степных и бурунных территорий республики с целью создания здесь природно-ландшафтного заповедника для выявления, сохранения и восстановления флоры и фауны, биологического разнообразия полупустынных ландшафтов, биоресурсов.

Создание подобного ряда объектов требует проведения изыскательских работ, обустройства территорий и привлечения организаций ИСК для их выполнения.

Для восстановления *линейных элементов природного каркаса* все организации, деятельность которых влияет на водный режим, обязаны:

- проводить на используемых территориях гидромелиоративные, лесомелиоративные, агротехнические и санитарные мероприятия, улучшающие водный режим и исключающие возможность вредного воздействия на почву;

- использовать водные источники, не превышая установленных норм, бережно расходовать поливные, грунтовые и артезианские воды, не допуская их непроизводительного расходования;

- сооружать на всех предприятиях, сбрасывающих в водоемы сточные воды, очистные устройства с искусственной или естественной очисткой;

- не допускать загрязнения или заиливания нерестовых вод, а также засорения проходных путей к ним;

- при проектировании строительства гидротехнических сооружений предусматривать мероприятия, обеспечивающие охрану и воспроизводство рыбных запасов;

- в регулировании водного режима рек и предохранении их от обмеления особенно велика роль лесов, поэтому чрезвычайно важно строгое соблюдение режима лесопользования в зонах водоохранных лесов.

При восстановлении *точечных элементов природного каркаса* территории необходимо:

- фитооздоровление городской среды: изучение состояния городских посадок (парков, защитных зон, скверов, аллей) с целью подбора качественного ассортимента и улучшения насаждений; создание Государственной целевой программы улучшения и оздоровления городского ландшафта;

- изучение туристских ресурсов республики с целью разработки местных региональных и международных маршрутов различных категорий сложности;

- исследование действовавших и вновь предлагаемых туристических маршрутов, описание их природы, издание путеводителей, карто-схем с указанием природных, исторических и архитектурных объектов, описание (по маршрутам) памятников природы, истории, культуры и т.д.;

- изучение радиационной обстановки в республике, разработка профилактических мер и программы радиационного оздоровления природной среды: выявление и составление картограмм источников нарушения радиационного фона, их интенсивности, выработка практических рекомендаций.

Наряду с восстановлением экологического каркаса требуются неотложные меры по оздоровлению существующего состояния окружающей среды.

Природоохранным органам ЧР необходимо разработать целевую республиканскую программу (ЦРП) «Экологического обеспечения восстановления и развития народного хозяйства ЧР» с привлечением специалистов Всероссийского научно-исследовательского института охраны природы.

В данной ЦРП необходимо предусмотреть выполнение мероприятий дающих возможность восстановления экологического равновесия в ЧР и преследующих следующие цели:

- объективная оценка существующей экологической ситуации;
- улучшение экологической обстановки, приблизив показатели загрязнения к нормативным;
- нормализация экологической обстановки за счет экономического регулирования природоохранной деятельности;
- выведение экологической обстановки в ЧР на уровень развитых стран, дополнив экономический механизм защиты и восстановления окружающей среды элементами рыночного регулирования природоохранной деятельности [2].

Инструментом реализации всех указанных мероприятий должен стать ИСК ЧР, в силу специфики своей деятельности, определения фронта работ в стратегическом плане. С данной точки зрения перед ним стоит комплекс задач, для решения которых в ЧР имеется необходимый ресурсный потенциал.

1. Провести специальные инженерно-экологические изыскания, которые должны обеспечить:

- комплексное изучение природных и техногенных условий территории, ее хозяйственное использование;
- оценку и разработку прогноза возможных изменений природных систем при строительстве и эксплуатации социально-экономических объектов;

- разработку рекомендаций по предотвращению вредных и нежелательных экологических последствий инженерно-хозяйственной деятельности;

- разработку мероприятий по сохранению социально-экономических, культурных, этнических и других интересов местного населения.

2. Незамедлительная разработка специальной программы мероприятий по устранению опасности от нефтяной линзы под Грозным. Прекратить кустарную незаконную добычу нефти, своевременно гасить горящие скважины.

Прекратить вырубку лесов, распашку склонов «вдоль», а не «поперек», при прокладке дорог учитывать критический угол откоса, при котором начинается проявление гравитационных процессов, выполнить мероприятия по защите территорий от паводков, восстановить лесозащитные полосы и создать новые предохраняющие почвы от эрозии и выдувания.

Важно осуществлять комплекс мероприятий по устранению загрязнения почв нефтепродуктами и ликвидации последствий существующего загрязнения (уничтожение бытовых отходов и отходов производства), проводить борьбу с нарушениями почвенно-растительного покрова. Создание сети постов по контролю за состоянием атмосферного воздуха.

3. Необходима организация экологического мониторинга опасных природных процессов; почв и лесов; поверхностных и подземных вод; живой природы; воздуха.

4. Дальнейшая эксплуатация природных ресурсов республики должна осуществляться только с одновременным решением экологических и природоохранных проблем, оздоровлением природной и техногенной среды.

Литература:

1. Понятие экологического равновесия.
http://allformgsu.ru/publ/ponjatie_ehkologicheskogo_ravnovesija/20-1-0-97
2. Стратегия социально-экономического развития ЧР до 2020 года г. Грозный – 2010.
3. Схема территориального планирования ЧР. Гипрогор», Государственный комитет по архитектуре и градостроительству ЧР. г. Грозный – 2007.
4. Чеченская Республика в цифрах. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по ЧР. г. Грозный.- 2012 г. – 195 с.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

г. Томск, Национальный исследовательский Томский
политехнический университет

В настоящее время можно констатировать факт, что растёт число отечественных и зарубежных исследователей, считающих, что традиционная методика оценки эффективности, основанная на учёте дисконтированных денежных потоков (Discounted cash flow, DCF), не позволяет принимать оптимальные управленческие решения относительно целесообразности инвестиций в тот или иной проект [2,81]. Эта методика предполагает, что решение принимается прямо здесь и сейчас, и совершенно не учитывает возможности вносить изменения в проект. Однако на практике менеджер может менять изначальный план и получать положительный эффект в результате своих действий. В связи с этим целесообразно использовать другую методику оценки, служащую дополнением к традиционной и именуемую методом реальных опционов (real option analysis, ROA).

Табл 1. Сравнение методов оценки эффективности инновационных проектов[1,157]

Метод	Ориентированность на денежные потоки	Учет риска	Многопериодность	Гибкость принятия решения
ROA	+	+	+	+
DCF (NPV)	+	+	+	-

Теперь на практике проведём оценку инновационного IT-проекта двумя методами. В традиционном подходе мы для определения ставки дисконтирования использовали метод кумулятивного построения.

$$R = R_{\text{безр}} + R_{\text{за риски}} = 10,38 + 18 = 28,38\% ; \quad NPV = 318799 \text{ руб.}$$

В ROA мы будем использовать модель оценки Блэка-Шоулза, которая изначально была разработана для финансовых опционов. Под опционом в данном случае будем понимать право-идею на реализацию данного IT-проекта.

$$\text{Стоимость опциона } C_0 = N(d_1) \cdot S_0 - N(d_2) \cdot X e^{-RT}$$

$$d_1 = \frac{\ln(S/X) + (R + \frac{\sigma^2}{2})T}{\sigma\sqrt{T}} ; \quad d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}$$

Табл. 2 Входные параметры модели Блэка-Шоулза

Параметр опциона	Финансовый	Реальный	Значение руб.
Стоимость актива	S_0	Стоимость проекта	618799
Волатильность	σ	Волатильность дохода по проекту	82,87%
Цена исполнения	X	Инвестиционные затраты	300000
Период	T	T, срок реализации	3 года
Безрисковая ставка	R	Ставка доходности по облигациям Т.О.	10,38%
Непрерывная безрисковая ставка	$\ln(1+R)$	$\ln(1 + \text{ставка доходности по облигациям Т.О})$	9,88%

Под стоимостью проекта понимается суммарный дисконтированный денежный поток за три года. В качестве базисной неопределённости был взят спрос на IT-продукт, так как именно данный параметр в этом проекте подвержен высокой степени неопределённости. Для определения волатильности были рассмотрены различные сценарии дохода по годам, в зависимости от изменения прогнозного спроса (параметр менялся от -50% до +50% с шагом в 10%). Основные расчёты производились в MS Excel, где для нахождения $N(d_1)$ и $N(d_2)$, использовалась функция НОРМ.РАСПР.

$$d_1 = \frac{\ln(618798,9 / 300000) + (0,0988 + \frac{0,8287^2}{2})3}{0,8287\sqrt{3}}; \quad d_2 = d_1 - 0,8287\sqrt{3}$$

$$N(d_1) = 0,833091876; N(d_2) = 0,319559906;$$

$$C_0 = 0,833091876 * 618798,9 - 0,319559906 * 618798,9 e^{-0,0988 * 3} = 420626,3$$

Очевидно, что при применении метода реальных опционов мы имеем большую стоимость проекта: NPV=318799 руб. $C_0=420626$ руб.

Метод реальных опционов подразумевает в себе соединение финансового и стратегического анализа. ROA позволяет не только прорабатывать шаги по реализации проекта, но и оценивать возможные альтернативы. Метод позволяет использовать управленческую гибкость в проекте.

В результате оценки IT-проекта, можно сделать вывод, что метод трудоёмок, но экономически оправдан. Следует отметить, что сейчас существуют программные продукты, позволяющие существенно упростить процесс оценивания. В заключении нужно сказать, что метод реальных опционов необходимо внедрять в широкую практику оценки инновационных проектов. Это увеличит шансы на реализацию высоко рискованных проектов, при условии грамотного управления.

Список использованной литературы:

1. Будылин М.А. Применение реальных опционов для оценки инвестиционных проектов// Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф.Решетнева.2007.№ 4.
2. Крюков С.В. Учет реальных опционов при оценке эффективности инвестиционных проектов// Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2006. № 22. С. 81-89.

Фомченкова Л.В.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕВЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Филиал ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский университет МЭИ» в г. Смоленске

Планирование инновационной деятельности предприятия предполагает формирование системы целевых показателей, которые представляют собой ориентиры его функционирования и развития, а также являются стандартами, с которыми проводится сравнение полученных результатов в ходе контроля. От того, насколько оценочная система соответствует стратегии, зависит эффективность разрабатываемых тактических и оперативных решений. В настоящее время широкое распространение получили системы BSC (Сбалансированная система показателей) и KPI (Ключевые показатели эффективности), а также их модификации. Однако известные подходы к формированию системы целевых показателей предприятия не учитывают фактор времени и ориентированы на текущую ситуацию, либо на фиксированные моменты в будущем, что не отражает стратегический характер инновационных решений. Для устранения данного ограничения предлагается формировать систему инновационных показателей на основе аналитической бизнес-модели и ISC (Innovation Scorecard), представляющей собой вариант развития BSC в инновационной сфере деятельности предприятия с учетом стадии организационного жизненного цикла предприятия.

Модель бизнеса определяет бизнес-процессы и описывает ресурсы, необходимые для создания стоимости на основе непрерывных инноваций; способы сочетания этих ресурсов при осуществлении инновационных процессов; результат превращения инновации в полезность для потребителя благодаря высокому качеству, сокращенной длительности цикла или уменьшению запасов. Блок модели «Ресурсы» позволяет оценить вклад сотрудников в инновационное развитие, количество новых

сотрудников и партнеров, а также эффективность поддерживающей инфраструктуры (качество системы обучения, передачи опыта и осведомленности сотрудников). Блок «Процессы» предназначен для оценки эффективности инновационного портфеля, проектов и бизнес-процессов, а также отслеживания состояния инновационной системы и оценки вклада партнеров. Блок «Результаты» позволяет оценить конкурентоспособность продуктов, долю рынка (в т.ч. за счет постоянных и новых клиентов), достижение целевых краткосрочных и долгосрочных финансовых показателей. Данная бизнес-модель, совмещенная с картой стратегии, которая представляет собой инструмент перевода стратегических решений в сфере инновационной деятельности предприятия в систему целевых инновационных показателей ISC по 4 направлениям: финансы, бизнес-процессы, клиенты и партнеры, обучение и развитие, является основой для выбора приоритетов развития с учетом стадии организационного жизненного цикла. В таблице 1 приведены возможные показатели, отражающие специфику реализуемых инновационных стратегий и бизнес-моделей инноваций.

Таблица 1 – Целевые показатели развития предприятия на различных стадиях организационного жизненного цикла

Стадии жизненного цикла	Перспективы ISC (Innovation Scorecard)				
	Финансы	Клиенты и партнеры	Бизнес-процессы	Система	Обучение и развитие
Зарождение	Затраты на исследование Доля инвестиций в инновации	Доля новых клиентов Рейтинг товара	Доля продуктов и технологий, защищенных патентами Объем производства	Инвестиции в инновационную инфраструктуру	Количество новых предложений сотрудников Уровень квалификации сотрудников
Рост	Денежный поток Оборачиваемость капитала Рентабельность продаж	Объем продаж новой продукции Темп роста доли рынка	Производительность	Эффективность планирования инновационной деятельности	Доход на одного сотрудника, занятого инновационной деятельностью
Зрелость	Прибыль Рентабельность инвестиций в инновации	Прирост объема продаж за счет инновации	Количество сбоев в поставках	Количество инноваций	Инновационная активность сотрудников Количество тренингов по формированию компетенций
Старение	Рентабельность инвестиций	Доля постоянных клиентов	% брака Количество возвратов	Накладные/производственные расходы в инновационной сфере	Доля сотрудников, занятых в НИОКР Текущее кадров

Для обеспечения взаимосвязи системы оценки на основе ISC и стратегических приоритетов инновационной деятельности на различных этапах жизненного цикла целесообразно к основным направлениям уста-

новления стратегических целей добавить сферу организации инновационной системы, а также учитывать период времени, в течение которого целевой результат должен быть достигнут. Предлагаемая аналитическая модель позволяет не только контролировать достижение целевых показателей, но и отслеживать эволюционное развитие предприятия, а также учитывать организационно-экономические аспекты бизнес-процессов при разработке инновационной стратегии.

Шаныгин С.И.

МОДЕЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРУКТУР ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический
университет

Модельные методы являются достаточно эффективным инструментом анализа и прогнозирования развития экономических систем. Они хорошо зарекомендовали себя также при исследованиях различных рыночных процессов. Представляется целесообразным применение таких методов и при оптимизации структуры инвестирования инновационных проектов (ИП) хозяйственной системы (ХС). В обобщенном виде можно выделить два основных типа задач, решаемых в подобных случаях. Первый – это оценка эффективности способов достижения целей инновационных проектов ХС и рациональности осуществляемых для этого мероприятий, использования финансовых средств, текущего расхода ресурсов и времени в зависимости от используемых вариантов структур инвестирования. Второй тип – оптимизация состава исполнителей инновационных проектов, выработка рекомендаций по рациональному использованию труда исполнителей и ресурсов, разработка оптимальной стратегии инновационного развития такой системы исходя из объема и особенностей финансирования. Комплексная модель структуры инвестирования ИП представляет собой сочетание задач этих двух типов. Для повышения степени обоснованности такой структуры целесообразно автоматизировать процессы сбора и первичной обработки информации в ХС. С этой целью необходимо формализованное описание ее деятельности, установление функциональных зависимостей между элементами внешней среды и структурными подразделениями системы.

Сложность процессов инновационного развития различных экономических систем в современном мире, их взаимосвязь между собой, су-

щественная зависимость от условий деятельности, обуславливают необходимость заблаговременного анализа вариантов краткосрочных и долгосрочных инновационных мероприятий ХС и выбора наиболее целесообразных структур их инвестирования для различных ситуаций. Определение рациональной стратегии изменения такой структуры в рамках мультипроектной среды хозяйственной системы возможно только при наличии теоретического аппарата, обеспечивающего прогнозирование результатов протекающих инновационных процессов в зависимости от принятого плана долгосрочного развития. Такой аппарат в значительной степени может быть создан на основе использования методов формализованного моделирования. Подобные модели должны удовлетворять требованиям, предъявляемым органами управления хозяйственной системы к используемым моделям и методикам, а также к перечню входных и выходных показателей, оперативности выполнения с их помощью расчетов и прогнозов.

Процедуры построения моделей возможных структур инвестирования проектов базируются на известных основополагающих принципах и предполагают определенную очередность этапов. На первом этапе должны определяться цели создания указанных моделей, совокупность критериев эффективности различных видов инновационной деятельности ХС, критерии определения ценности получаемой с помощью моделей информации о влиянии структуры инвестирования на результаты проектов. Итогом данного этапа являются общая концепция комплексной модели, существующие проблемы в сфере моделирования инновационной деятельности мультипроектной хозяйственной системы, основные концептуальные положения о способах решения проблем на основе системного подхода, очередность создания компонентов модели с соблюдением иерархии и преемственности результатов. На втором этапе разрабатываются технологические модели процессов выполнения инновационных проектов ХС при воздействии факторов внешней среды, схема их ресурсного обеспечения с учетом механизмов взаимовлияния структуры инвестирования на достижение целей проектов. На третьем этапе уточняется и детализируется информационное обеспечение модели, производится ее согласование с возможностями средств моделирования на основе принципов модульности и унификации.

Управление инновационными проектами хозяйственной системы неоднозначно зависит от структуры инвестирования. Основными целями такой системы являются чаще всего улучшение внутренних и внешних условий, а также результатов инновационной деятельности. При этом отдельные подразделения ХС в рамках мультипроектной среды могут иметь собственные цели и разрабатывать соответствующие мероприятия для их достижения. Целевые процессы подобной системы плохо форма-

лизуются, для их описания часто используются модели на основе экспертных оценок, позволяющие только качественное описание и оценивание границ деятельности хозяйственной системы, общих тенденций ее инновационного развития. Для моделирования могут быть использованы и эмпирические знания о данной или аналогичных системах. При этом необходимо учитывать, что значительная часть моделей экономических систем являются «короткоживущими», и использовать ранее выявленные закономерности следует с большой осторожностью.

УДК 330.322.54

Яковлева Е. А., Радионова Ю. В.

ЦЕПОЧКА СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ¹

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Аннотация

В мировой экономике в последние годы отмечается последовательная тенденция повышения важности инновационной составляющей в успешном функционировании и развитии предприятий различных отраслей. Координация научно-исследовательской деятельности, маркетинговых стратегий и обоснованных решений в области финансов могла бы позволить компаниям заниматься инновационной деятельностью с максимальной социально-экономической эффективностью, о чем свидетельствует ряд статистических исследований последних лет. Такая согласованность внутри компании способна увеличить ее выручку до 8%, Доходы до уплаты налогов, процентов и начисления амортизации, иначе EBITDA до 22%, а рыночную капитализацию до 19%. Для этого компаниям, ориентированным на максимизацию своей рыночной стоимости, необходимо понять собственную цепочку создания стоимости, проанализировать ее, сопоставив с цепочкой создания стоимости для потребителя. Ведь успех инноваций в условиях рыночной экономики зависит от клиента – конечного потребителя.

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

Ключевые слова: Потребительская стоимость инновационного продукта, коммерциализация ОИС, НИОКР, экономическая эффективность.

Введение

Повышение инновационной активности в свою очередь зависит и от ресурсной базы предприятия и от наличия финансовых возможностей на реализацию проекта, наличия платежеспособного спроса на нововведения. С точки зрения специфики задач управления рыночной стоимостью предприятия (РСП) предприятия, внедрение инноваций (технологических, организационных, финансовых) обусловлено необходимостью реализации стратегии развития предприятия в условиях конкуренции и информатизации, увеличения занимаемого сегмента рынка, укрепления конкурентных преимуществ, т.е. достижения устойчивости стратегических позиций и обеспечения эффективности функционирования в длительной перспективе. В настоящее время в экономике накоплен достаточный арсенал методов математики, статистики, кибернетики, исследования операций, ориентированных на решение производственно-хозяйственных проблем. Однако вопросы практического использования и возможности применения этих методов при решении организационно-экономических и производственных задач разработаны и исследованы недостаточно и не применяются в практике экономических решений. Однако успех инноваций в условиях рыночной экономики зависит от клиента – конечного потребителя.

Сопоставление цепочек создания стоимости для фирмы и для потребителя

Что необходимо для создания ценности? Для ответа на этот вопрос нам необходимо рассмотреть понятия цепочки создания стоимости и системы ее предоставления.

Только компании, в центре внимания которых - потребитель, способны не просто производить продукцию, но и воздействовать на формирование его потребностей, имея необходимые знания, как в технологии производства, так и в области создания надежных рыночных конструкций. Цепочка приращения стоимости – это модель, которая помогает проанализировать конкретные действия фирмы по созданию ценности и конкурентного преимущества.

Элементы цепочки приращения стоимости.

- Основные элементы (линейные функции).
 - Входящая логистика. Включает получение, хранение, контроль ТМЗ, планирование транспортных перевозок.
 - Операции. Включает обработку, упаковку, сборку, обслуживание оборудования, тестирование и все другие действия, со-

здающие ценность, которые преобразовывают вклады в окончательный продукт.

- Исходящая логистика. Действия, необходимые для доставки конечного продукта клиентам: хранение на складах, выполнение заказа, перевозки, управление дистрибуцией.
- Маркетинг и продажи. Действия, связанные с побуждением покупателей к совершению покупки продукта, включая: выбор канала сбыта, рекламу, продвижение, продажи, ценообразование, менеджмент розничных продаж и так далее.
- Сервисные услуги. Действия, которые поддерживают и повышают ценность продукта, включая: клиентскую поддержку, ремонтные услуги, установку, тренинг, управление запасных частей, модернизацию и т.д.
- Техническая поддержка.
 - Закупки. Закупки сырья, сервис, запасные части, здания, машинное оборудование и т.д.
 - Развитие технологии. Включает развитие технологий для поддержки действий в цепочке приращения стоимости. Такие как: НИОКР, автоматизация процессов, дизайн, изменение дизайна.
 - Управление людскими ресурсами. Действия, связанные с подбором персонала, развитием (образованием), удерживанием талантливых кадров, компенсациями сотрудникам и менеджерам.
 - Инфраструктура фирмы. Включает общее руководство, менеджмент планирования, правовой, финансовый аспект, бухгалтерский учет, общественные дела, управление качеством и т.д.

Создание преимущества по издержкам на основе цепочки приращения стоимости.

Фирма может создавать преимущество по издержкам:

- Путем снижения затрат индивидуальных элементов цепочки приращения стоимости, или
 - Путем реконфигурирования цепочки приращения стоимости.

Заметьте, что преимущество по издержкам может быть создано путем снижения затрат основных элементов цепочки, но также и путем снижения затрат элементов технической поддержки. За последнее время, многие компании достигли преимущества по издержкам с помощью эффективного использования информационных технологий.

Как только определяется цепочка приращения стоимости, можно проводить анализ затрат путем приписания затрат элементам цепочки

приращения стоимости. Портер определил 10 факторов затрат, относящихся к цепочке приращения стоимости:

1. Экономия от масштаба.
2. Обучение.
3. Использование производственных мощностей.
4. Связи между действиями.
5. Взаимоотношения между бизнес группами.
6. Степень вертикальной интеграции.
7. Время выхода на рынок.
8. Корпоративная политика в отношении затрат или дифференцирования.
9. Географическое положение.
10. Институциональные факторы (регулирование, профсоюзная деятельность, налоги и т.д.)

Фирма создает преимущество по издержкам, контролируя эти факторы лучше конкурентов. Преимущество по издержкам также может быть реализовано путем «реконфигурирования» цепочки приращения стоимости. «Реконфигурирование» означает структурные сдвиги, такие как: новый производственный процесс, новые каналы сбыта и различные методы продаж.

Как правило, цепочка приращения стоимости компании соединена с другими цепочками приращения стоимости и является частью более крупной цепочки приращения стоимости. Конкурентное преимущество также зависит от того, как эффективно вы можете анализировать и управлять всей цепочкой приращения стоимости. Эта идея известна как: Менеджмент цепочки поставок. Некоторые утверждают, что сеть, на самом деле, лучшее слово для описания физической формы приращения стоимости¹.

Многие компании считают, что работа по привлечению заказчиков целиком возлагается на отдел маркетинга/продаж. Если отдел не справляется с этой задачей, многие руководители считают, что его специалисты не обладают достаточной квалификацией. На самом деле маркетинг - лишь один из многих факторов привлечения и сохранения покупателей. Лучший в мире отдел маркетинга не в состоянии реализовать некачественную или никому не нужную продукцию. Деятельность отдела маркетинга эффективна лишь в тех компаниях, в которых каждый отдел и каждый служащий создают и воплощают в реальность конкурентоспособную, передовую систему обеспечения потребителей высококачественными продуктами, в том числе отдел финансов и отдел научно-исследовательских разработок.

¹С сайта http://www.12manage.com/methods_porter_value_chain_ru.html - Майкл Е. Портер – Конкурентное преимущество.

Потребитель, прежде всего, определяет, принятие какого предложения принесет ему максимальную ценность. Он ориентирован на максимизацию ценности в рамках приемлемых издержек по поиску товара, ограниченности своих знаний, мобильности и уровня доходов. У потребителя формируется ожидание определенной ценности, исходя из чего, он и действует. Именно от того, соответствует ли предложение производителя ожидаемой потребителем ценности, зависит степень удовлетворения последнего и вероятность совершения им повторной покупки.

Будем исходить из того, что покупатель обращается к той компании, продукт которой, как он ожидает, обладает наиболее высокой ценностью.

Ценность (стоимость), ощущаемая потребителем, определяется как разница между общей ценностью продукта для потребителя и его общими издержками. Общая ценность для потребителя – это совокупность выгод, которые он ожидает получить, приобретая продукт или услугу.

Общие издержки потребителя определяются как сумма издержек, которые, как ожидает потребитель, он понесет при оценке, получении и использовании продукта или услуги.

Наиболее вероятны те решения о покупке тех товаров, производитель которых предлагает наиболее высокую ощущаемую потребителем стоимость.

И компании действительно могут и должны использовать в своих интересах данную теорию принятия решения покупателем.

Чем выше ценность, ощущаемая потребителем, тем сильнее стимул к приобретению продукции именно этой компании-производителя.

Степень удовлетворенности потребителя покупкой, прежде всего, определяется соотношением его ожиданий и реальными качествами приобретенного продукта.

Удовлетворение - ощущение довольства или чувство разочарования, возникающие у человека, сравнивающего свои предварительные ожидания и реальные качества приобретенного продукта (или результат).

Из определения следует, что удовлетворение потребителя- функция и ожиданий, и реальных эксплуатационных характеристик продукта. Если реальные показатели функционирования продукта оказались, ниже предварительных ожиданий, потребитель ощущает разочарование. Если характеристики продукта совпадают с ожиданиями, он удовлетворен. Если эксплуатационные качества продукта превзошли мысленно представляемые, степень удовлетворения заказчика еще выше, другими словами, он полностью доволен.

Многие компании ставят перед собой цель наиболее полного удовлетворения потребителей, поскольку те из них, кто ощущает простую

удовлетворенность, легко соблазняются другими, более выгодными предложениями. Высокая степень удовлетворения или восторг формируют не только рациональное предпочтение, но и эмоциональную привязанность к определенной торговой марке, лежащие в основе лояльности потребителя.

Сегодня некоторым из наиболее успешно действующих компаний удастся повышать уровень ожиданий потребителей и одновременно обеспечивать соответствующее им качество продукта. Цель таких компаний - полное удовлетворение потребителя.

Во-первых, компания имеет возможность повысить степень удовлетворения потребителя, снижая цену продукта или поднимая уровень обслуживания, что ведет, при прочих равных условиях, к уменьшению нормы и массы прибыли. Во-вторых, компания способна увеличить рентабельность другими, помимо роста степени удовлетворения потребителя, методами (например, модернизируя процесс производства или увеличивая инвестиции в исследования и разработки). В-третьих, компания имеет дело с рядом заинтересованных групп: служащими, дилерами, поставщиками и акционерами. Изменение направления ресурсного потока в пользу потребителей может вызвать недовольство обделенных партнеров.

Философия компании должна предусматривать достижение высокого уровня удовлетворения потребителей и приемлемого уровня удовлетворения заинтересованных сторон в пределах имеющихся ресурсов. А это уже экономическая проблема.



Рис. 1. Факторы, определяющие ценность, ощущаемую потребителем
(по данным сайта <http://lib.4i5.ru/cu725.htm>)

Полезным будет так же проиллюстрировать концепцию потребительской ренты. Как создание ценности для потребителей создает стоимость для акционеров.

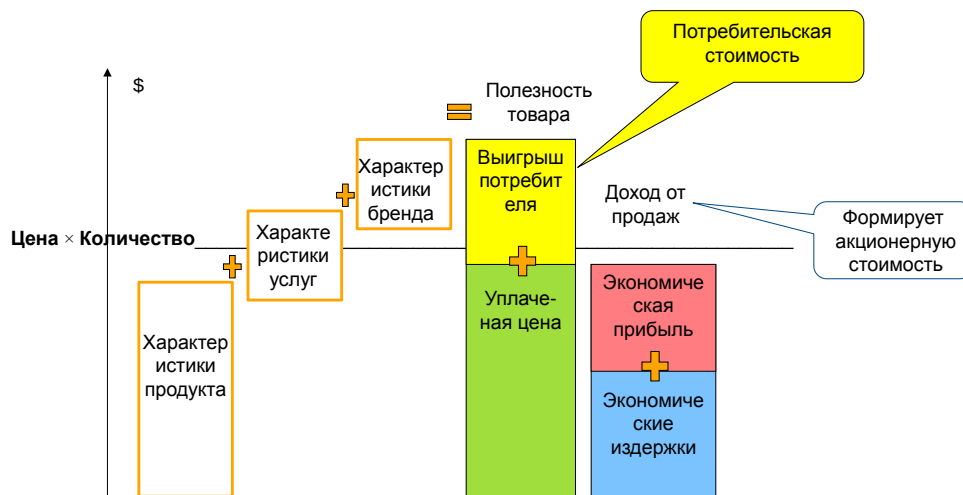


Рис. 2. Концепция потребительской стоимости (ренты): Связь между потребительской стоимостью инновационного товара и акционерной стоимостью

Потребительская стоимость (рента) – это разница между ценностью товара для потребителя и той ценой, которую он за него заплатил:

Потребительская рента или выигрыш потребителя =
ценность товара для потребителя (по его оценке) - цена товара, установленная продавцом

- ✓ При Потребительская рента > 0 , потребительская рента имеется;
- ✓ При Потребительская рента < 0 , потребительской ренты нет, товар продается по завышенной цене;
- ✓ При Потребительская рента $= 0$, потребительской ренты нет, цена товара соответствует его потребительской ценности.

Относительная потребительская ценность (цена единицы потребительской ценности).

$$q_n = \frac{Z_n}{ПЦ_n}$$

где q_n – относительная потребительская ценность товара n -ой фирмы, руб./ед.;

Z_n – цена товара n -ой фирмы, руб;

$ПЦ_n$ – потребительская ценность товара n -ой фирмы, ед. Определяется на основе опросов потребителей и расчета интегрального показателя конкурентоспособности в баллах (единицах).

$q_n \geq 0$, при $q_n = 0$ – товар предлагается бесплатно и имеет максимальную относительную потребительскую ренту (например, раздача образцов товара бесплатно).

Разница между относительными потребительскими ценностями товара фирмы и ее конкурентов покажет уровень удельных потребительских рент, имеющих на рынке. Разница между максимальным и минимальным значением относительной потребительской ценности по исследуемым товарам покажет максимальное значение существующей на рынке удельной потребительской ренты.

Для обоснование финансово-экономической целесообразности предлагаемого внедрения показателя относительной потребительской ценности в оценке эффективности на рисунке ниже применен известный показатель «мгновенной экономической эффективности» - экономическая добавленная стоимость (ЭДС, EVA).



Рис. 3. Относительная потребительская ценность продукта как база для создания экономической добавленной стоимости

Уникальность компании или ее продуктов станет основой для дифференциации только в том случае, если уникальные продукты или услуги представляют ценность для покупателей. Успешная реализация стратегии дифференциации означает, что компания нашла способ создать такую потребительскую стоимость, которая реализовалась в высоких наценках на продукции, а последние способствовали покрытию дополнительных издержек на дифференциацию. Отправной точкой в понимании того, какие продукты или их свойства представляют ценность для покупателей, является цепочка потребительской стоимости. Цепочка наращивания потребительской стоимости состоит из осуществляемых покупателем видов деятельности - аналогично тому, как это делает компания в процессе создания стоимости. Продукты или услуги компании приобретаются как ресурсы для цепочки создания стоимости покупателя. Например, прокатная сталь - это сырье; ее нарезают, формуют, обрабатывают на станках; она может подвергаться и другой обработке в производственном процессе той компании, которая приобрела эту сталь. Затем из этой стали будут изготовлены детали, а потом и конечные продукты.

Цепочка потребительской стоимости определяет, каким образом продукты компании будут использоваться и вообще - как деятельность компании оказывает влияние на деятельность ее покупателей. Те виды деятельности, в которых участвуют сами покупатели, формируют их потребности и лежат в основе, как потребительской стоимости, так и дифференциации.

Потребительская стоимость - полезность продукта, его способность удовлетворять какую-либо человеческую потребность. Окружающий мир представляет множество потребительских стоимостей, многообразие которых растет с развитием потребностей и производства, с прогрессом науки, техники и технологии.

Рост потребностей, повышение уровня и качества жизни в развитых странах ведут к тому, что в мире потребительских стоимостей повышается удельный вес потребительских стоимостей более высокого порядка.

Цепочка создания ценности продукта

Автор концепции цепочки создания ценности - Майкл Портер из Гарвардского университета. Бизнес каждой компании можно рассматривать как сложную систему различных видов деятельности: проектирования, производства, изучения рынка, доставки товаров и послепродажного обслуживания. Цепочка создания стоимости состоит из девяти стратегически взаимосвязанных видов деятельности, создающих стоимость и издержки; пять ее звеньев - основные, а остальные играют вспомогательную роль.

Основные виды деятельности компании включают в себя последовательное поступление материалов (внутренняя логистика), превращение материалов в конечный продукт (рабочие операции), перевозку конечной продукции (внешняя логистика), проведение маркетинга (маркетинг и продажи) и послепродажное обслуживание (сервис). К вспомогательной деятельности относятся закупки сырья и материалов, развитие технологии, управление человеческими ресурсами и инфраструктура компании. Обычно данные функции осуществляют специализированные отделы компании, но не только они. В частности, закупки сырья или найм работников могут осуществлять несколько отделов компании. Закупки, материально-техническое снабжение - это приобретение различных исходных материалов для каждого основного вида деятельности. Инфраструктура компании включает в себя общее управление, планирование, финансирование, бухгалтерский учет, юридическую поддержку и отношения с государственными учреждениями, которые возникают в связи с проведением всех основных и вспомогательных видов деятельности.

Задача компании заключается в анализе издержек и стоимости, создаваемой в каждом звене цепочки, и поиске путей повышения эффек-

тивности деятельности. Компании следует оценить издержки и эффективность работы конкурентов и сравнить их с собственными показателями. Степень эффективности деятельности компании относительно конкурентов определяет, кто из них имеет конкурентные преимущества.

Успех компании зависит не только от выполнения своих функций каждым отделом компании, но и от степени координации их действий; так, некоторые из них слишком часто ставят свои интересы выше интересов компании и потребителя. Кредитный отдел может в течение длительного времени рассматривать выделение выгодного кредита покупателю, опасаясь попасть в “долговую яму”. Однако пока клиент ждет решения своей участи, продавец также находится в состоянии неопределенности. Транспортный отдел выбирает для перевозки товаров железную дорогу, и снова потребителю приходится ждать. А в результате каждый отдел компании, исходя из собственного понимания интересов дела, вносит свою лепту в снижение уровня обслуживания заказчиков.

Для решения данной проблемы необходимо гибкое управление стержневыми процессами бизнеса, большинство которых интегрируют межфункциональные связи и взаимодействия. Стержневые процессы бизнеса включают в себя:

- Процесс реализации нового продукта. Все виды деятельности, направленные на исследования, конструирование и начало выпуска продуктов высокого качества, в кратчайшие сроки и в пределах установленного бюджета.

- Процесс управления материально-производственными запасами. Все виды деятельности, направленные на управление материально-производственными запасами, полуфабрикатами и конечной продукцией, обеспечение необходимых поставок и минимизацию складских издержек.

- Процесс заказ-перевод денег. Все виды деятельности, направленные на получение и принятие заказов, своевременную отправку продукции и контроль платежей.

- Процесс обслуживания потребителя. Все виды деятельности, направленные на упрощение процесса взаимодействия потребителя со служащими компании, обеспечение быстрого обслуживания, получение ответов на вопросы и решение проблем.

Сильными могут считаться только те компании, которые уделяют особое внимание управлению стержневыми процессами бизнеса. Например, одна из сильных сторон компании Wal-Mart-ее сверхэффективность в продвижении продукции от поставщиков в различные магазины. Информация о продажах поступает через компьютерную сеть не только в штаб-квартиру Wal-Mart, но и к ее поставщикам, которые производят от-

грузку продукции почти с той, же скоростью, какая требуется покупателям для того, чтобы снять товар с магазинной полки.

Анализ и применение маркетинговых подходов к оценке уровня потребительской стоимости инновации

Типы маркетинговых исследований подразделяются на исследования на основе вторичной информации и исследования на основе первичной информации: качественные исследования (фокус группы, углубленные интервью, проекционные исследования); опросы (личные интервью, интервью по телефону, опросы по почте); эксперименты (пробный рынок, магазин-лаборатория, имитация); прочие подходы (наблюдение, экспресс-анализ, изучение ситуаций).

Основным внутренним источником маркетинговой информации является анализ продаж и изучение характеристик товаров. Основа маркетинга – гибкое понимание всех стадий принятия потребительских решений и поведения потребителей в целом.

1. Товарные функции:

- определение успеха или неудачи инновационного товара на рынке;
- выявление проблем, связанных с инновационным рынком;
- проверка отдельных элементов инновационного товара (внешний вид, функциональность, упаковка и другое);
- проверка соответствия нового товара требованиям рынка;
- определение темпа восприятия нового товара;
- изучение того как работать на рынке с данным инновационным товаром.

2. Рыночные функции:

- определение ёмкости рынка;
- определение уровня первичного спроса;
- определение перспектив развития рынка;
- определение потенциала сбыта товаров фирмы;
- прогнозирование объема продаж;
- разработка прогноза прибыли;
- разработка прогноза издержек, связанных с реализацией товара на рынке;
- определение доли рынка, которую фирма может занять на рынке;
- выявление реакции конкурентов на проявление нового товара;
- выявление сегментов рынка для нового товара.

Но самое главное, пробный рынок, идеален для определения уровня потребительской стоимости инновационного товара. Которую в дальнейшем можно повышать.

Факторы спроса воздействуют на инновационную активность многими путями. Под влиянием спроса возникают новые продукты - по мере того, как фирмы видоизменяют и дифференцируют свою продукцию для увеличения продаж и расширения сектора рынка. Спрос побуждает фирмы совершенствовать процессы производства и доставки для уменьшения затрат и последующего снижения цен. Часто именно спрос является основной движущей силой инноваций. Фирмы нередко затрачивают значительные ресурсы на изучение спроса и могут использовать средства маркетинга для воздействия на спрос на свою продукцию или для создания его. Рыночные факторы определяют коммерческий успех конкретных технологий или продуктов и влияют на пути технологического прогресса. От них может зависеть также, займутся фирмы инновациями или нет. Если фирмы не уверены в существовании достаточного спроса на новые продукты на своем рынке, они могут решить не заниматься инновационной деятельностью, либо отложить ее на будущее.

Инструментарий, процедура определения, оценки и анализа роли спроса в формировании цены на инновационную продукцию в настоящее время мало изучены и их применение на практике весьма проблематично. Представляется затруднительным разделить оценку влияния спроса и предложения на инновации, и практически ничего не известно о том, как измерять эффекты спроса для инновационных товаров. Тем не менее, в маркетинговых обследованиях все же можно выявлять отдельные аспекты относительно спроса и предложения. Так, для изучения спроса - это та степень, в которой новшества присутствуют в продуктах и услугах, а также уровень инноваций в способах их поставок (указанные параметры определяются явно выраженными запросами потребителей). Характер потребителей и пользователей также является фактором спроса, который следует учитывать инновационная фирма. Подобные научные опросы и обследования формируют определенный перечень информации в виде оценок важности рыночных факторов (как позитивных, так и негативных) для инновационной деятельности предприятия и повышения ее эффективности.

Так, на рисунке ниже представлена схема процессов формирования потребностей потребителя, создание стоимости фирмы в результате инновационной деятельности и процесс формирования потребительской стоимости инновационного продукта. За основу взята схема процесса создания ценности, предложенная Портером, схема процесса формирования спроса Энджела:



Рис.4. Схема формирования спроса по Джеймсу Ф. Эндрюсу. Создание стоимости фирмы по Портеру и процесс создания потребительской стоимости инноваций.

По вопросам организации и информационного обеспечения подобного клиентского анализа для формирования эффективной цепочки стоимости необходимо:

1. Принятие решения и издание приказа по фирме о периодическом проведении клиентского анализа.
2. Четкое определение групп клиентов, которые будут подвергаться клиентскому анализу (конечные покупатели, дистрибьюторы и другие).
3. Если клиентский анализ по каким-то группам не будет сплошным, то четко определяется метод формирования (обновления) выборки.
4. Фиксируется перечень точек контакта с клиентами и точки ранжируются по важности.
5. Формируется «команд» клиентского анализа: основное ядро – маркетологи, исполнители – сотрудники разных подразделений фирмы.
6. Уточняется перечень «Удобства клиента в точке» и формируются нормативы «удобства» для каждой точки.
7. Уточняются методические приемы оценки «удобств» клиента в точке.

8. Разрабатываются комплекты документации для каждой точки (таблицы наблюдений, сценарии интервью).

9. Систематизируется вся «клиентская статистика»: объемы закупок и их частота, данные по логистике, данные по дебиторской задолженности, прочее.

10. Определяется необходимость и полезность оценок приверженности и ценности клиентуры.

11. Проводятся занятия и тренинги с исполнителями клиентского анализа.

12. Проводится первый цикл клиентского анализа и по результатам систематизации его данных отрабатывается форма заключительного отчета и информационных записок для подразделений.

В результате определяются требования, основываясь на концепции потребительской стоимости, выполнив которые можно добиться эффективности инновационной деятельности:

- Создание востребованных полезных свойств товара.
- Поддержание приемлемых издержек производства товара.
- Поддержание приемлемых издержек продвижения товара.
- Снижение операционных издержек в течение срока службы товара.
- Сокращение издержек потребителя на процедуры приобретения товара.

Этапы оценки потребительской стоимости инновации

1. Маркетинговый анализ отрасли (в ретроспективе и на момент оценки). Выявление конкурентов и их конкурентных преимуществ. Анализ финансовых показателей, таких как: цены акций, уровень инвестиций в НИОКР, выручка.
2. Экономический анализ фирмы. Выявление сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Оценка финансовых и нефинансовых показателей: финансовый анализ на основе данных финансовой отчетности, анализ показателей степени инновационности фирмы (количество новых продуктов, патентов, предложений сотрудников, и тому подобное).
3. Анализ инновационного товара. Первый ли на рынке (стандартный SWOT-анализ), если уже появились аналоги – сравнительный анализ (составление таблицы с расчетами полезности).
4. Клиентский анализ. Выяснение степени удовлетворенности инновационным товаром потребителей.
5. Бренд анализ.

Заключение

Предложенный в исследовании многоступенчатый метод позволит руководству компании принимать системные и обоснованные решения в области повышения потребительской стоимости инновационного товара. Тем не менее, способность компаний создавать высокую потребительскую стоимость в каждой инновации по-прежнему зависит от творческих и предпринимательских способностей менеджеров. Мировая практика показывает, что комбинация творческого подхода и беспристрастного анализа может способствовать результативности мероприятий по повышению социально-экономической эффективности инноваций и в высокотехнологичной отрасли, такой как отрасль потребительской электроники.

Применение маркетинговых подходов к оценке уровня потребительской стоимости инновации является неотъемлемым фактором успеха. Клиентский анализ, SWOT-анализ, а также анализ лояльности бренда – это комбинация творческого маркетингового подхода к взаимоотношениям с клиентом и беспристрастного финансового анализа может способствовать результативности мероприятий по повышению экономической эффективности инноваций в высокотехнологичных отраслях экономики.

Список литературы:

1. Герасимова Г.Н. Анализ товаров для рынков b-2-c. первые шаги в определении позиционирования и рынка присутствия. -
2. Дамордан, А. «Оценка фирм, оказывающих финансовые услуги.» В Оценка. Инструменты и методы оценки любых активов, создатель А. Дамордан, переводчик Липинский, 766-806. Аальпина Бизнес Букс, 2004.
3. Демиденко Д.С., Яковлева Е.А., Гаджиев М.М. Стоимостной подход к управлению инновационным процессом на предприятии. Ростов-на-Дону: Федеральное государственное образовательное учреждение Высшего профессионального образования «Южный федеральный университет», 2008.
4. Демиденко Д.С., Козловская Э.А., Яковлева Е.А. Оценка и управление стоимостью предприятия: монограф.- СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2008 .- 442 с.
5. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т./Пер. с англ. под редакцией Елисеевой И.И., Тамбовцева В.Л. - СПб.: "Экономическая школа", 2004. - Т.1. 468 с.
6. Berkowitz E.N., Kerin R.A., Hartley S.W., Rudelius W. (2007). Marketing. Chicago, IL, Richard D. Irwin.

7. Campos, Antonietta (1987). «marginalist economics», *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, v. 3, p. 320
8. Dedrick, J. and Kraemer, K. L. (2007) Globalization of innovation: the personal computing industry. Working Paper, University of California, Irvine.
9. Dedrick, J., Kraemer, K. L. and Linden, G. (2008) Who profits from innovation in global value chains? A study of the iPod and notebook PCs. Sloan Industry Studies Working Papers, No. WP-2008-15
10. Gregory T., Fraker. «Using Economic Value Added (EVA) to measure and improve bank performance.» Arizona: Paper Writing Contest RMA-Arizona Chapter, 2006.
11. Jaruzelski, B., Dehoff, K.. (2010) How the Top Innovators Keep Winning: the global innovation 1000. Research report, Booze Allen Hamilton.
12. Kafouros, M. I. and Wang, C. (2008) The role of time in assessing the economic effects of R&D, *Industry and Innovation*, 15, pp. 233–251.
13. Linden, G., Kraemer, K. L. and Dedrick(2007) Who captures value in a global innovation system? The case of Apple's iPod. Working Paper, University of California, Irvine.
14. Kraemer, K. L., Shin N. and Dedrick, J. (June 2009) R&D, Value Chain Location and Firm Performance in the Global Electronics Industry, University of California, Irvine, USA.
15. Rappaport, A. *Creating Shareholder Value: The New Standard/or Business Performance.* – New York: Free Press, 1986.
16. Teece, D. J. (1986) Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing and public policy, *Research Policy*, 15, pp. 285–305.

МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ПРИ ОБОСНОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ¹

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Аннотация

В рамках традиционного подхода концепция экономической эффективности (ЭЭ) будет осуществлена тогда, когда инвестирование направлено на максимизацию рыночной стоимости предприятия (РСП), что, в свою очередь, обеспечивается, когда реализуются все доступные инвестиционные возможности с положительной чистой приведенной стоимостью. При этом инвестирование эффективно до того момента, когда предельная доходность инвестиций предприятия окажется равной норме доходности альтернативных инвестиций на рынке капиталов. Кроме того, в классическом анализе инвестиций значительную роль имеют категории прибыль и денежный поток, амортизация и другие. Так понятие «цены/стоимости/затраты капитала» заключается в его ценности для увеличения добавленной экономической стоимости. Ценность капитала определяется условиями привлечения капитала на соответствующем рынке капиталов, то есть исходя из наличия альтернативных вариантов использования капитала и риска.

Ключевые слова: стоимость, эффективность, НИОКР, НМА, риск, капитал, экономическая модель, оптимизация.

Введение

В основе экономической модели предприятия, осуществляющего инвестиций в ИИП, лежит принцип учета чистого прироста. Этот принцип задает балансовое условие динамики чистых активов при инвестировании в активы (в том числе в НИОКР и НМА): три основные компоненты - изменение выручки, операционных затрат и капитальных затрат и НИОКР. Моделирование выручки базируется на статистических моделях потребления продукции, товаров и услуг предприятия. Модель позволяет оценить рост выручки или потребления продукции в натуральном выражении при различных тарифных политиках и ассортименте продукции.

1 Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

Моделирование прямых операционных затрат связывает объем выпускаемой продукции, предоставляемых услуг с основными видами затрат предприятия. Прямые и косвенные производственные расходы и НИОКР, заработная плата с начислениями, аренда помещений для офиса, маркетинг, оргтехника, расходы на содержание офиса, расходы на связь, представительские и командировочные расходы, обучение персонала, аудит и консультационные услуги, страхование оборудования и налоги. Модель капитальных затрат описывает необходимые вложения в инновационное развитие промышленного предприятия.

При этом целевую функцию базовой экономической модели можно представить в виде максимальной капитализации стоимости предприятия:

$$\begin{cases} V = \sum_{t=1}^{T-1} \frac{NI_t}{1+r} + \frac{NI_T}{R} \Rightarrow \max \\ r_i - k \leq \varphi_i, \quad r_i, k \geq 0 \\ i = 1..n \end{cases}, \quad (1)$$

Здесь V – капитализация или РСП с учетом остаточного дохода; NI_t , NI_T – чистый доход t - периода или последнего года; r_i – рентабельность инвестированного капитала по i -тому направлению инвестирования / деятельности; k – цена привлечения финансовых ресурсов из внешних источников финансирования (ставка ссудного процента); φ_i – непроцентные / трансакционные издержки привлечения единицы инвестированного капитала по каждому направлению. Они не являются ценой финансовых ресурсов, привлекаемых для финансирования инвестиций; R – ставка рекапитализации, определяемая с помощью коэффициента дисконтирования и коэффициента роста.

Разработанная модель должна обеспечивать прозрачность и целостность финансовых потоков как внутри предприятия, так и при расчете с внешними кредиторами и партнерами. Все выходные формы финансовой отчетности и финансовые потоки (поступления и отток денежных средств) должны быть строго структурированы в соответствии с требованиями международной отчетности. Базовая модель должна учитывать все механизмы моделирования входных данных и взаимосвязи промежуточных и выходных форм отчетности.

Исходными данными для построения базовой экономической модели для долгосрочного инвестиционного планирования являются технико-экономические характеристики рассматриваемых вариантов, включая:

- продолжительность и стоимость НИОКР и строительно-монтажных работ по вводу в эксплуатацию производственных мощностей; этапность ввода в эксплуатацию основных активов;
- организационная структура и штатное расписание;
- планы проведения маркетинговых мероприятий, тарифные планы, расходы на персонал и обеспечение жизнедеятельности предприятия;
- условия кредитования, финансирования собственного капитала, поставки оборудования, оплаты предоставляемых услуг, страхования;
- налоги и отчисления, нормы амортизации.

Для определения операционных расходов предприятия заданы нормы или ставки в расчете либо на одного сотрудника, либо на кв. м помещения, либо на единицу масштаба деятельности предприятия.

Варьируемыми параметрами базовой модели являются количество, ассортимент и тарифы выпускаемой продукции, работ, услуг; схемы финансирования (кредит, отсрочка платежей поставщикам оборудования или овердрафт, чистая прибыль и средства акционеров). Также варьируемыми параметрами являются условия привлечения внешних источников финансирования, требований акционеров и поставщиков оборудования. Кроме того, варьируемыми параметрами могут быть нормы и ставки операционных расходов. Результирующими формами базовой экономической модели являются: отчеты о прибыли и убытках, движении ДП, балансовый отчет.

Финансовый взгляд на ДП предприятия не может удовлетворяться анализом совокупного ДП за период (который входит в стандартную финансовую отчетность), т.к. фактически эта величина показывает разницу между остатками денежных средств на определенные моменты времени (денежные средства и их эквиваленты на конец периода минус величина на начало периода). Такое представление нивелирует важные характеристики развития предприятия с позиции собственников (не связана ли показываемая низкая величина денежного потока с принятием решений о выплате дивидендов в данный момент времени, с наступлением срока погашения займов, с новыми инвестиционными проектами, с финансовыми вложениями в другие предприятия). Колоссальная величина совокупного ДП может быть порождена продажей активов, хотя отсутствие этих активов может значительно снизить конкурентные преимущества предприятия.

Многообразие типов ставит проблему выбора вида денежного потока, который бы соответствовал цели и задаче проводимой оценки. Характеристика типов денежных потоков приведена ниже в табл. 1.

Таблица 1

Типы денежных потоков

Название	Формула расчета	Назначение, использование
CCF - показатель капитального денежного потока (ДП) или ДП, доступный собственниками и кредиторам	$CCF = EBIT + Am - CapEx - \Delta NWC - T_{act}$, где EBIT— прибыль до уплаты процентов и налогов, Am— амортизация основных средства и нематериальных активов, CapEx — капитальные вложения, ΔNWC — прирост собственного оборотного капитала, T_{act} — фактически налоги, рассчитываются как $T * (EBIT - Int)$, где T - ставка налога, Int – проценты по заемным средствам.	Применение CCF служит для получения РСП предприятия, когда в расчетах участвует ДП, доступный акционерам и кредиторам. В отличие от свободного денежного потока отражает выгоды налогообложения, связанные с привлечением заемных средств (эффект налогового щита)
FCFE – это ДП, доступный для акционеров после выплаты долгосрочных обязательств.	$FCFE = EBIT + Am - CapEx - \Delta NWC - Int - Debt P + Debt Is - T_{act}$, где DebtP – выплаты по долгосрочным кредитам и займам, DebtIs – получения долгосрочной кредиторской задолженности	FCFE оценивает РСП собственного капитала предприятия, при этом фиксируется ДП доступный собственниками после платежей по долговому финансированию.
FCF – это ДП, доступный акционерам и кредиторам предприятия.	$FCC = EBIT + Am - CapEx - \Delta NWC - T_{hyp}$, где $T_{hyp} = T * EBIT$, где T_{hyp} - представляют собой налоги, которые предприятие заплатило бы, если не использовался эффект налогового щита	Применение FCF дает возможность получения оценочной РСП, при этом, как и CCF, в результате расчетов фиксируется ДП, доступный акционерам и кредиторам.

С другой стороны, рассмотрение потока только от основной (текущей или операционной) деятельности также не достаточно, так как для сохранения бизнеса, возможно, требуется инвестирование в основные фонды и в оборотный капитал (в дебиторскую задолженность и в запасы). Выход - введение в анализ показателя свободного денежного потока предприятия (FCF), который показывает то количество денежных средств в фиксированный период времени, которое необходимо предприятию для сохранения бизнеса. С другой стороны, FCF может трактоваться как ДП, который безболезненно может быть выведен из бизнеса.

Фундаментальным является понятие чистого (свободного) ДП в стоимостной модели управления, построенной по методу DCF. В нем подчеркивается значимость продолжения деятельности, необходимость для продолжения и развития бизнеса осуществления инвестиций в опре-

деленные моменты времени. Одни предприятия нуждаются в крупных инвестициях для поддержания деятельности немедленно, для других эта необходимость возникнет через ряд лет. Предприятия, где неотложные инвестиции требуются в ближайшее время, будут менее привлекательны для инвесторов, чем предприятия с небольшой текущей потребностью в замене и модернизации оборудования. При прочих равных параметрах РСП этих предприятий будет ниже.

В некоторых случаях для принятия инвестиционных решений более корректно использовать показатель капитального ДП (CCF), который в отличие от свободного ДП отражает выгоды налогообложения, связанные с привлечением заемных средств (эффект налогового щита).

Еще один важный в финансовом подходе показатель - дисконтированный свободный денежный поток, который отражает оценку будущих свободных денежных потоков на текущий момент времени. Ставка дисконта, используемая в расчетах, должна соответствовать выбираемому методу расчета ДП (номинальный или реальный, с учетом налоговых выгод или без, ДП на всех владельцев капитала или только на владельцев собственного капитала (FCFE)).

Корректировки на избыточные активы и излишек/ дефицит собственного оборотного капитала производится после суммирования приведенных стоимостей ДП.

Управление инновационной деятельностью и отдельными проектами должно быть связано со стратегическим планированием всей деятельности, в ходе которого выбираются основные направления бизнеса, разрабатываются планы финансирования, ведения маркетинговой политики, планирования объемов производства, научно-технических и опытно-конструкторских исследований. Планирование долгосрочного развития представляет собой процесс идентификации, анализа и отбора инноваций в сфере производственной, организационной и финансовой деятельности, при этом должна быть обеспечена доходность, соответствующая требованиям инвестора.

В соответствии с неоклассической теорией, основным фактором экономического развития является повышение производительности, обусловленное техническим прогрессом и лучшей организацией производства. Это объясняется тем, что в неоклассических моделях, долгосрочный рост в силу убывающей предельной производительности труда и капитала не зависит от накопления этих факторов, а определяется экзогенно заданным техническим прогрессом, который частично определяет уровень совокупной факторной продуктивности.

Рассмотрим формирование эффективной деятельности предприятия с точки зрения неоклассической экономической теории, в основе которой лежит изучение производственной функции предприятия. Произ-

водственная эффективность предприятия определяется максимумом показателя ресурсоотдачи или как максимальное количество выработки на единицу ресурса. Для декомпозиции роста промышленного производства по факторам, как правило, пользуются функцией Кобба-Дугласа, которая обладает свойствами неоклассической производственной функции, что является общепризнанной точкой зрения. Следует отметить, что неоклассическая теория не занималась рассмотрением поведения и оценкой результатов деятельности конкретного предприятия. Данная теория позволяла объяснять и предсказывать изменения существующих цен и объема произведенной продукции в результате действия рыночных сил. Кроме того, экономическая эффективность характеризуется не абсолютным значением полученного экономического результата, а отношением данного результата к затратам факторов и ресурсов его обусловившим.

При известной производственной функции конкретного предприятия и наличии инвестиционных ресурсов для приобретения необходимых активов, нахождение точки максимальной производственной эффективности сводится к следующей оптимизационной задаче, представленной в табл. 2.

Таблица 2

Условные обозначения и математическая модель

Показатель	Обозначение
Производственная функция предприятия	$Q = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$
Объем производства	Q
Количество затрачиваемых ресурсов	$X_1, X_2, \dots, X_n$
Цены на потребляемые ресурсы	$P_{X_1}, P_{X_2}, \dots, P_{X_n}$
Бюджет финансирования капиталовложений предприятия, предназначенный для приобретения ресурсов.	TC
Постановка задачи: Необходимо найти такие значения затрачиваемых ресурсов $X_1, X_2, \dots, X_n$, при котором производственная функция $Q = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$ предприятия достигает своего максимума, при ограничении планового бюджета капиталовложений $P_{X_1} \times X_1 + P_{X_2} \times X_2 + \dots + P_{X_n} \times X_n = TC$	
Математическая интерпретация модели: $\begin{cases} Q = f(X_1, X_2, \dots, X_n) \Rightarrow \max \\ P_{X_1} \times X_1 + P_{X_2} \times X_2 + \dots + P_{X_n} \times X_n = TC \\ L = f(X_1, X_2, \dots, X_n) + \lambda \times (TC - P_{X_1} \times X_1 - P_{X_2} \times X_2 - \dots - P_{X_n} \times X_n) \end{cases}$	

Решение этой задачи методом Лагранжа сводится к нахождению экстремума функции:

$$L = f(X_1, X_2, \dots, X_n) + \lambda \times (TC - P_{X_1} \times X_1 - P_{X_2} \times X_2 - \dots - P_{X_n} \times X_n).$$

Необходимое условие экстремума первого порядка имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial L}{\partial X_1} = \frac{\partial Q}{\partial X_1} - \lambda \times P_{X_1} = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial X_2} = \frac{\partial Q}{\partial X_2} - \lambda \times P_{X_2} = 0 \\ \dots \\ \frac{\partial L}{\partial X_n} = \frac{\partial Q}{\partial X_n} - \lambda \times P_{X_n} = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial \lambda} = TC - P_{X_1} \times X_1 - P_{X_2} \times X_2 - \dots - P_{X_n} \times X_n = 0 \end{array} \right. , \quad (2)$$

Решение этой системы из $n+1$ уравнений с $n+1$ неизвестными будет точкой достижения предприятием максимальной производственной эффективности.

Известная функция Кобба-Дугласа для описания производственной функции предприятия будет показывать уровень эффективности каждого i -того производственного ресурса при внедрении более совершенной технологии:

$$Y = A \times L^{1-\alpha} \times \sum_{i=1}^N q_i \times X_i^\alpha, \quad (3)$$

где q_i - уровень эффективности i -того вида ресурса, $i=1 \div N$; X_i - объем i -того вида производственного ресурса, который занят в производстве.

Каждая инновация, направленная на повышение эффективности, характеризуется посредством:

роста относительно уровня эффективности по i -тому виду производственного ресурса, а результате реализации ИИП ($k_i = \frac{q_{i1}}{q_{i0}}$);

определения вероятности успешного окончания ИИП (p) и его жизнеспособности;

показателя приведенной стоимости инвестиций в проект (PVI_m), допустим в соответствии с m -вариантом развития;

времени внедрения новой технологии (T) в производственную систему.

Как известно, увеличение эффективности обеспечивает предприятию получение стабильного потока дополнительной экономической прибыли, следовательно, РСП предприятия также увеличится на сумму математического ожидания приведенной дополнительной экономической прибыли. Таким образом, критерием осуществления проекта будет прирост РСП предприятия:

$$\Delta V_m - PVI_m = \frac{p_m \times \sum_{i=1}^N \left(P_i \times X_i \times \left(1 - \frac{1}{k_{im}} \right) \right)}{WACC \times (1 + WACC)^{T_m - 1}} - PVI_m > 0, \quad (4)$$

Модель оптимизации распределения ресурсов в холдинге

В условиях ограниченности инвестиционных, материальных производственных и трудовых ресурсов, актуальным способом обеспечения устойчивого роста является эффективное распределение ресурсов в стратегическом аспекте управления с позиции максимизации стоимости холдинга в целом. Тогда проблема эффективности в рамках формирования корпоративной стратегии холдинга может быть трансформирована в задачу эффективного распределения ограниченных финансовых ресурсов холдинга между группой входящих в ее состав отдельных предприятий.

Допустим, корпоративная структура включает K отдельных предприятий. В рамках разработки инновационной стратегии (программы) развития каждого предприятия с учетом анализа информации о внутренней и внешней среде предприятия и в четком соответствии с генеральной целью холдинга определяются возможные варианты развития предприятия. Существует конечное число вариантов развития каждого предприятия M .

На первом этапе для каждого варианта инновационного развития предприятия формулируются долгосрочные планы, определяющие технологический, производственный, маркетинговый аспект управления инновационной программой, далее на этой основе формируется план научно-исследовательских работ по созданию новых и усовершенствованию существующих продуктов, долгосрочный маркетинговый план предприятия и план технического переоснащения производства.

Оперативные (годовые) планы разрабатываются на основе стратегических путем их детализации, проводится взаимное согласование каждого вида вложений с источниками их финансирования. С одной стороны оперативные планы являются детализацией стратегии, а с другой стороны, на их основе осуществляется выбор варианта развития предприятия.

Завершающим этапом оперативного планирования является разработка годовых финансовых планов, которая, наряду с оценкой прошлой деятельности, позволяет экономически проанализировать планируемую деятельность предприятия. К реализации должен приниматься вариант, при котором показатель стоимости предприятия будет максимальным:

$$\left\{ \begin{array}{l} PV_k^m = \sum_{t=1}^T \frac{NI_{k,t}^m}{1+i_t} \Rightarrow \max \\ k = [1; K] \\ m = [1; M] \end{array} \right. , \quad (5)$$

где $NI_{k,t}^m$ – чистый доход k-ого предприятия в составе холдинга в периоде t при m-м варианте развития.

Необходимо решить задачу распределения финансовых ресурсов центральной (управляющей) компании холдинга между предприятиями с учетом выбранных вариантов развития. Оценить эффективность конкретной схемы инвестирования для корпорации можно на основе расчета чистой приведенной стоимости инвестирования NPVC.

Экономико-математическое моделирование задачи распределения финансовых ресурсов центральной компании (С) между множеством предприятий холдинга с использованием целевой функции $NPV^C \rightarrow \max$ позволяет оптимизировать процесс принятия решений в системе финансирования корпоративного развития. Общая алгебраическая формулировка данной модели представлена в следующем виде:

$$\left\{ \begin{array}{l} NPV^C = \sum_{t=1}^T \frac{\sum_{k=1}^K CF_{k,t}^D}{1+i_t} = \sum_{t=1}^T \frac{\sum_{k=1}^K \sum_{d=1}^{T'} CF_{k,t,d} * a_{k,d}}{1+i_t} \Rightarrow \max \\ S_t^{cum} = \sum_{j=1}^t S_j = \sum_{j=1}^t \left(C_j^o + \sum_{k=1}^K \sum_{d=1}^{T'} CF_{k,j,d} * a_{k,d} \right) \geq S_t^{\min} \\ \sum_{d=1}^{T'} a_{k,d} \leq 1, k = [1, T], T' < T \\ 0 \leq a_{k,d} \leq 1 \\ PV_k^m = \sum_{t=1}^T \frac{NI_{k,t}^m}{1+i_t} \Rightarrow \max \\ k = [1; K] \\ m = [1; M] \end{array} \right. , \quad (6)$$

где $S_{k,t}^{\min}$ – минимальный баланс денежных средств k-ого предприятия в периоде t;

$S_{k,t}$ – баланс денежных средств k-ого предприятия к началу периода t, $S_{k,t} = S_{k,t-1}^{\min}$;

$S_{k,t}^{cum}$ – накопленный баланс денежных средств k-ого предприятия

к началу периода t ,
$$S_{k,t}^{cum} = \sum_{t=1}^T S_{k,t};$$

S^t – баланс денежных средств холдинга в целом в периоде t ,

$$S^t = C_t^o + \sum_{k=1}^K CF_{k,t};$$

$CF_{k,t}$ – финансовый поток k-ого предприятия в периоде t ,

$$CF_{k,t} = S_{k,t-1}^{cum} + NI_{k,t} - S_{k,t}^{min};$$

$CF_{i,t,d}$ – финансовый поток k-ого предприятия в периоде t при условии начала финансирования плана развития с шага d ,

$$\begin{cases} CF_{k,t,d} = CF_{k,t-d+1}, \text{ при } t \geq d \\ CF_{k,t,d} = 0, \text{ при } t < d \end{cases};$$

$CF_{k,t}^D$ – финансовый поток k-ого - предприятия в периоде t со сме-

щением сроков финансирования,
$$CF_{k,t}^D = \sum_{d=1}^{T'} CF_{k,t,d} * a_{k,d};$$

$a_{k,d}$ – интенсивность реализации плана развития k-ого - предприятия в периоде начала финансирования d ;

T' – характеризует максимальный сдвиг начала сроков финансирования предприятия;

S_t – баланс денежных средств холдинга в периоде t при смещении

сроков финансирования k -ого предприятия,
$$S_t = C_t^o + \sum_{k=1}^K \sum_{d=1}^T CF_{k,t,d} * a_{k,d};$$

S_t^{cum} – накопленный баланс денежных средств холдинга в периоде t при смещении сроков финансирования оцениваемого предприятия,

$$S_t^{cum} = \sum_{j=1}^t S_j = \sum_{j=1}^t \left(C_j^o + \sum_{k=1}^K \sum_{d=1}^{T'} CF_{k,j,d} * a_{k,d} \right),$$

где j -период времени до начала финансирования.

Рассмотренная модель позволяет оценить и контролировать динамику реализации стратегии развития холдинга, в том числе:

- сформировать программу инноваций, финансируемых центральной компанией, которая максимизирует РСП;
- определить вариант наиболее эффективного развития для каждого отдельного промышленного предприятия в долгосрочной перспективе;

- учесть возможности по самофинансированию предприятий, что особенно важно в условиях ограниченности финансовых ресурсов.
- установить сроки, порядок, интенсивность корпоративного финансирования сформированного портфеля инновационной программы холдинга.

-

Заключение

Обобщая вышеизложенное, можно заключить, что цели инновационного развития крупного промышленного объединения предприятий могут считаться достигнутыми лишь при эффективности управленческих, организационных и технологических процессов. То есть при соблюдении основного принципа максимизации РСП на основе так называемых цепочек приращения стоимости для каждой инновации или предприятия, будь то новая продукция, технология, организационная технология и при условии рационального распределения имеющейся совокупности всех видов ресурсов. Иными словами, эффективность является внутренней целью функционирования совокупности организационных систем. Следовательно, система управления предприятием является системой управления эффективностью, конкретизацию которой составляет основная целевая функция - это максимизация РСП. В данном случае это стоимость дисконтированного денежного потока предприятий, образующий холдинг. При этом рост РСП является следствием осуществления инноваций в рамках данного предприятия с положительной чистой приведенной стоимостью, поэтому увеличение РСП предприятия является индикатором возрастания ценности/полезности для собственников предприятия, в том числе государства. Следовательно, все решения, в том числе научные, производственные, финансовые должны быть направлены на максимизацию РСП предприятия в условиях изменения внешней среды и рынка.

Представленная модель является оптимизационной моделью распределения финансовых ресурсов между предприятиями на основе принципа максимизации стоимости. В то же время данная модель дает возможность наиболее рационально и эффективно решать вопросы инвестиционной политики не только корпоративных структур, но и других инвесторов, имеющих возможность финансировать некоторую совокупность инновационных проектов.

Ранее отмечалось, результат расчётов по модели дает определение оптимальной динамики реализации совокупности инновационных проектов с учетом возможностей их финансирования. Некоторые проекты могут быть вообще не выбраны для реализации. Следует отметить тот факт, что исключение какого-либо проекта из оптимального набора носит от-

носительный характер для данного проекта и обусловлено только следующими факторами:

- объемом внешних финансовых ресурсов;
- объемом ресурсов поступающих от реализации других проектов;
- длительностью расчетного периода.

Обозначим еще раз, что положительной характеристикой данной модели является отражение процесса самофинансирования системы проектов, что особенно важно в условиях ограниченности финансовых ресурсов. Если основное предприятие обладает внешними финансовыми ресурсами на начальных шагах расчетного периода, то финансирование проектов на последующих шагах может осуществляться за счет доходов холдинга, получаемых от участия в проектах. Иными словами, модель позволяет учитывать ситуацию работы холдинга без привлечения внешних ресурсов в течение расчетного периода, за исключением некоторого числа начальных шагов. Таким образом, с использованием описанной модели определяется не только оптимальная траектория реализации инвестиционных проектов, но и оптимальный баланс денежных средств.

Список литературы:

1. Виленский П.Л. Лившиц В.Н. Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика - М.: Дело, 2004. –888 с.
2. Шикин Е. В., Чхартишвили А. Г. Математические методы и модели в управлении. - М.: Дело, 2000 – 440 с.
3. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов/ под общей ред. В.В. Ковалева и З.А. Сабова: пер. с нем. – СПб.: издательство «Питер», 2000. –400 с.
4. Яковлева Е.А Управление стоимостью предприятия в инновационном процессе: Монография. - СПб: Изд-во СПбГПУ, 2008. - 11,3 п.л.
5. Jensen M. Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers // American Economic Review. - 1986. - 323-329 pp.

МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ, ВНЕДРЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИИ¹

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Аннотация

Предлагается система мотивации наёмных менеджеров предприятия, основанная на методе экономической добавленной стоимости (*EVA*). Показатель *EVA* является инструментом универсальной оценки бизнеса и характеризует качество управленческих решений. В рамках рассматриваемого подхода менеджеры вправе получить по результатам работы два вида бонусов – фиксированный (целевой) и сверх бонус в случае, если достигнутый результат превышает ожидания собственников. Такой подход позволяет увязать интересы менеджеров и собственников предприятия.

Рассматриваются методы, позволяющие перевести качественные оценки результатов деятельности менеджеров в количественные, в том числе метод оценки, основанный на информационном подходе А.А. Денисова.

Ключевые слова: наёмные менеджеры, система мотивации, метод экономической добавленной стоимости, бонус-план, оценка персонала, методы организации сложных экспертиз

Введение

С целью поддержания конкурентных преимуществ предприятия и организации вынуждены внедрять в практику своей деятельности инновации, как в сфере производства, так и в сфере управления.

Современные подходы к управлению организациями строятся на системном подходе. Общим для всех моделей системного подхода является стремление рассматривать организацию не как простую сумму отдельных компонентов, а как систему, при взаимодействии отдельных частей которой возникает целое, обладающее собственными качествами. С точки зрения системного подхода, принципиальной особенностью любой организации является присутствие человека как активного элемента системы. Это определяет вероятностный характер изменений организационной системы, нестабильность ее отдельных параметров и непредсказуемость по-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ проекта № 12-02-00247 «Управление и оценка эффективности инновационного развития социально-экономических систем»

ведения в конкретных условиях. С другой стороны, такая система обладает способностью к самоорганизации, что выражается в возможном изменении структуры при сохранении ее целостности и формировании вариантов поведения, способности противостоять разрушающим тенденциям и генерировать созидающие, адаптируясь к изменяющимся условиям рыночной среды. Ключевым свойством самоорганизующейся системы является ее стремление к целеобразованию.

Важную роль в системе управления организацией играет выбор подходов к мотивации персонала. При выборе подходов к мотивации учитываются особенности корпоративной культуры конкретной организации, личностные особенности её сотрудников. Построение мотивационной системы опирается на выбранную организационную стратегию. Основная задача разработки и совершенствования системы мотивации – это согласование интересов сотрудников, руководителей и собственников предприятия для достижения его стратегических целей, важнейшая из которых – рост стоимости предприятия [12].

Разделение категории собственности и управления является характерной особенностью крупных предприятий. Поэтому актуальной становится задача согласования интересов собственников и наёмных менеджеров, что может быть достигнуто на основе внедрения экономического механизма мотивации персонала. При этом следует учитывать различную природу мотивации собственников и наёмных управляющих, которая в свою очередь обусловлена различиями в экономической психологии лиц принимающих решения (ЛПР), касающимися лидерства и потребности во власти. Можно выделить четыре основные задачи формирования экономической основы системы мотивации наёмных управляющих на предприятии:

1. Баланс интересов управляющих и собственников в долгосрочной перспективе, что обусловлено соблюдением принципа максимизации рыночной стоимости (РС).

2. Достаточный уровень мотивации и стимулирования.

3. Ограничения риска кадровой ротации посредством разработки таких схем премирования персонала, которые учитывают лояльность менеджеров даже в случае риска неполучения менеджерами вознаграждений в полном объеме под воздействием неблагоприятных (независимых) внешних факторов.

4. Экономичность и соблюдение принципа минимизации транзакционных издержек.

Методы мотивации

Существуют две большие группы методов мотивации персонала: материальные и нематериальные. На рис. 1 показаны наиболее распространенные способы мотивации, относящиеся к этим двум группам.



Рис. 1. Основные методы мотивации персонала

Вместе с тем, в практику управления российских и зарубежных предприятий внедряются альтернативные методы мотивации персонала.

Одним из таких методов может служить выплата всем работникам процента от роста стоимости предприятия в равных долях между всеми участниками программы. В зарубежной практике такая система получила название профит-шеринг (*profitsharing*). Смысл ее заключается в следующем: в начале года предприятие заявляет о своих планах на весь год и определяет, что в случае превышения чистой прибыли после уплаты налогов определенной суммы, некоторый процент от нее будет поровну распределен между участниками программы. Каждый сотрудник понимает, что от его работы, зависит прибыль предприятия на конец года, поэтому это мероприятие является сильным мотивационным фактором. Особенность программы состоит в том, что часть прибыли распределяется между сотрудниками, вне зависимости от позиции, должности и статуса человека. В подобных программах участвуют только новые сотрудники и средний профессиональный состав, но не менеджеры высшего звена.

При разработке системы мотивации для высшего управленческого звена из материальных методов стимулирования предпочтение часто отдаётся бонусам. В частности, для топ-менеджеров предусмотрено дополнительное вознаграждение (тантьема), выдаваемое за его вклад в улучшение общих финансовых или хозяйственных показателей, таких как снижение издержек, повышение общей прибыли, и пр. Бонусы могут быть не только личными, но и командными.

Использование материальных стимулов – важный элемент системы мотивации, но нельзя ограничиваться только им. Материальные методы мотивации обязательно должны сочетаться с нематериальными. Нематериальные стимулы особенно важны при разработке системы мотивации менеджеров.

Система мотивации наёмных менеджеров на основе метода экономической добавленной стоимости

В данной работе предлагается использовать для стимулирования деятельности менеджеров комплексный подход, включающий в себя следующие составляющие:

1. Проведение регулярной оценки менеджеров. Оценку менеджеров рекомендуется проводить с использованием идеи, получившей название оценка «360 градусов». Данный подход предполагает, что сотрудника оценивает не только его непосредственный руководитель, но и другие работники организации, с которыми он взаимодействует в процессе профессиональной деятельности, а также клиенты компании.

2. Экономический механизм премиальных выплат должен сочетаться с принципом максимизации экономической добавленной стоимости и на ожидаемой доходности инвестиций. В связи с этим предлагается использовать такой механизм мотивации менеджеров как бонус-план. Бонус-план несёт в себе информацию по системе премиальных выплат в рамках бюджета расходов на фонд оплаты труда (ФОТ).

На рис. 2 представлена схема взаимодействия компонентов системы управления и роль системы мотивации, являющейся центральным звеном и реализуемой посредством утверждения бонус-планов.

От того насколько сбалансированы будут все четыре системы управления, зависит выполнение главных целей предприятия.

Для создания эффективной системы мотивации наёмных управляющих рекомендуется использовать метод экономической добавленной стоимости (EVA) с учетом так называемого бонус-плана, а именно:

$$Mng^{fee} = Mng^{fee'} + Quota^{fee} (\Delta EVA - \overline{\Delta EVA}), \quad (7)$$

где Mng^{fee} – вознаграждение управляющего за период; $Mng^{fee'}$ – целевой бонус за достижение ожидаемого результата величины EVA ; ΔEVA – фактическое изменение EVA за период; $\overline{\Delta EVA}$ – ожидаемое отклонение EVA для собственников; $Quota^{fee}$ – фиксированная доля отклонения фактиче-

ского *EVA* от уровня, ожидаемого собственниками для стимулирования работы менеджеров.

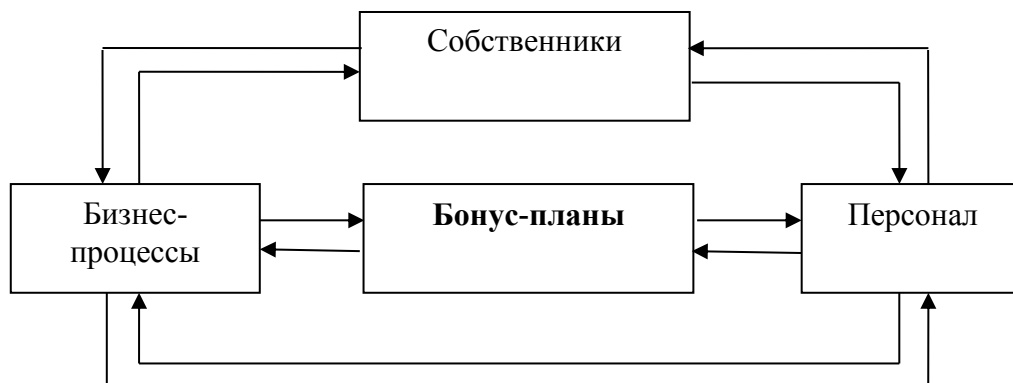


Рис. 2. Схема взаимодействия компонентов системы управления

Показатель *EVA* основан на принципе экономической прибыли, характеризует превышение остаточного дохода над альтернативными затратами инвестированного капитала. Рассчитывается *EVA* как произведение величины инвестированного капитала на средневзвешенную стоимость капитала (*WACC*):

$$EVA = IC \cdot (ROI - WACC) = NOPAT - IC \cdot WACC, \quad (8)$$

где *IC* – инвестированный капитал; *ROI* – рентабельность инвестированного капитала; *WACC* – средневзвешенная стоимость капитала; *NOPAT* – чистая операционная прибыль после налогообложения, но до уплаты процентов по заемным средствам.

Преимущества использования показателя *EVA* при построении системы мотивации наемных менеджеров:

1. Показатель *EVA* актуален как инструмент универсальной оценки бизнеса и выступает в качестве индикатора качества управленческих решений. С помощью данного показателя можно оценивать «избыточную» РС, созданную инвестициями: $EVA > 0$ свидетельствует об увеличении РС, в противном случае – о ее снижении.

2. Возможность декомпозиции *EVA* на факторы позволяет оценивать эффективность отдельных подразделений или активов, т.е. быть встроен в систему контроля и мотивации.

3. В рамках рассматриваемого подхода менеджеры вправе получить по результатам работы два вида бонусов – фиксированный (целевой) и сверх бонус в случае, если достигнутый результат превышает ожидания собственников.

Существуют базовые положения, на которых будет строиться система мотивации в рамках стоимостного управления:

1. На каждом этапе жизненного цикла предприятия (выход на новые рынки, создание новых продуктов и технологий; активное использование найденных конкурентных преимуществ; закрепление на рынке) появляются определенные требования к исполнителям поставленных задач (персоналу) и к степени принятия риска командой менеджеров. Это подразумевает согласование ожидаемых ключевых показателей, включая материальное и нематериальное премирование (депремирование).

2. В качестве экономического показателя, доступного и собственникам и для менеджмента, объединяющего финансовые и нефинансовые показатели отдельных участников, согласовывающего интересы сотрудников, может выступать показатель экономической добавленной стоимости (*EVA*).

3. Существуют группы с разным уровнем доступа к информации, к принятию стратегических решений. Принятие конфликта интересов таких групп требует разделения механизмов по выделенным категориям. Одни и те же алгоритмы согласованности оплаты и задач, финансовые показатели, их весовые параметры (оценки значимости) не могут применяться в системах вознаграждения, как для топ-менеджеров головного предприятия, так и для членов совета директоров, для исполнительного персонала и руководителей структурных единиц. Следует выбирать наиболее приемлемые элементы премирования, механизм увязки, оценочные показатели в отношении каждой группы.

4. В систему мотивации менеджеров следует включать не только материальное стимулирование. Для сотрудников, имеющих высокий статус в организации, существенную роль играют нематериальные стимулы. Одним из таких нематериальных стимулов является проведение процедур оценки и самооценки сотрудников.

Экономическая добавленная стоимость (*EVA*), лежащая в основе предложенной системы мотивации, является показателем, позволяющим увязать рост стоимости предприятия и текущий вклад менеджеров.

Одной из проблем традиционных схем переменного вознаграждения является ограниченность получаемой суммы для менеджера. Поэтому предлагаемая схема *EVA*-вознаграждения строится линейно от базового оценочного показателя и не имеет верхней планки. Тем самым реализуется идея неограниченных компенсаций менеджеру за успех и наказаний за промахи.

Методы организации сложных экспертиз для оценки наёмных менеджеров

Для менеджеров высшего звена важную роль играют оценки их деятельности, которые дают непосредственные подчиненные и партнеры компании. Критериями оценки менеджеров служат, прежде всего: профессиональные (управленческие) качества; достижение целей должно-

сти; достижение задач должности; исполнение функций должности. Цели должности задаются на конкретный период и должны представлять собой измеримые показатели деятельности менеджера, занимающего данную должность [9]. Цели должности определяют задачи и функции должности. Задачи – это этапы деятельности менеджера, которые он должен реализовать для достижения поставленных целей. Функции закреплены в должностных инструкциях и представляют собой те действия, которые может (должен) выполнять менеджер.

Экспертная оценка высших менеджеров проводится в разных формах. Это может быть индивидуальная и групповая оценка. Существует особая процедура оценки менеджеров высшего звена – так называемый «Ассесмент-центр» (*Assessment-center*). Это методика комплексной оценки персонала, которая разрабатывается для конкретной организации и может включать в себя оценку «360 градусов», деловые игры, моделирующие ситуации решения профессиональных задач, различные виды тестовых методик (профессиональные и личностные тесты).

Одним из примеров удачного выбора математического аппарата для обобщения мнения экспертной группы может служить использование теории нечётких множеств. Понятие «нечёткого (размытого) множества» (*fuzzy set*) было введено Л. Заде и предназначалось для описания плохо определенных систем [5]. К этому классу систем, в частности, относятся организационные системы, функционирование которых зависит от знаний, суждений и эмоций человека. В этих системах часто используются качественные характеристики, по природе своей субъективные и неоднозначные. Преимущество нечетких множеств состоит в том, что с их помощью можно описать понятия содержательного характера. Например: «много», «мало», «близко», «очень близко».

Применительно к задаче оценки менеджеров роль нечетких множеств будут играть множества, элементы которых характеризуют степени уверенности в том, что каждый из оцениваемых руководителей отвечает тому или иному требованию.

Например, множество оцениваемых сотрудников обозначается как $X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$. Оценивается степень обладания менеджеров качествами K_1 и K_2 . При этом формируются нечёткие множества:

$$K_1 = \{(x_1, m_{k1}(x_1)); (x_2, m_{k1}(x_2)); \dots; (x_n, m_{k1}(x_n))\}, \quad (3)$$

$$K_2 = \{(x_1, m_{k2}(x_1)); (x_2, m_{k2}(x_2)); \dots; (x_n, m_{k2}(x_n))\}, \quad (4)$$

где $x_i (i=\overline{1, n})$ – имя оцениваемого сотрудника, а $m_{k1}(x_i), (m_{k2}(x_i)) (i=\overline{1, n})$ – степень уверенности в том, что сотрудник x_i обладает требуемыми качествами K_1 и K_2 , выраженная количественно.

Для количественной оценки степени уверенности в том, что менеджер обладает тем или иным качеством, вводятся содержательные (качественные) формулировки степени обладания данным качеством и соответствующие им количественные оценки, распределенные в интервале $[0, 1]$. Множества K_1 и K_2 являются нечеткими, т.к. содержат субъективные оценки $m_{k1}(x_i)$, $(m_{k2}(x_i))$ ($i=\overline{1,n}$) [1, 2].

Довольно распространенным способом оценки является рейтинговый метод и его разновидности. В основе рейтинговых методов оценки лежат экспертные процедуры. Следует отметить, что традиционные процедуры получения экспертных оценок иногда могут дать весьма приблизительные результаты уже в силу того, что само построение процедуры оценки сопряжено со многими трудностями, начиная от формирования группы квалифицированных экспертов и заканчивая проблемами выбора критериев оценки и расстановки их весовых коэффициентов. Не менее важная проблема при проектировании процедуры оценки сопряжена с выбором способа обобщения мнений различных экспертов.

Результаты применения экспертных процедур оценки работников часто сводятся к выражениям вида [3]:

$$R = \sum_{i=1}^n w_i r_i, \quad (5)$$

где r_i – оценка сотрудника по i -му критерию, w_i – вес i -го критерия.

Американские математики Р.Л. Кини и Х. Райфа показали, что формула (3) корректна только тогда, когда все критерии попарно независимы по предпочтению [6]. Кроме того, из формулы (3) следует, что низкая оценка по одному критерию может быть компенсирована высокой оценкой по другому критерию. Очевидно, что это верно далеко не всегда [3].

Преодолеть недостатки подхода, отраженного в формуле (3), позволяет использование методов и моделей организации сложных экспертиз для обобщения мнения экспертной группы.

Одна из таких моделей – это модель, основанная на информационном подходе к анализу систем, предложенном А.А. Денисовым [4]. Данная модель позволяет учесть уровень самооценки и мотивацию сотрудников.

В соответствии с подходом А.А. Денисова вычисляются информационные оценки степени влияния компонентов системы на реализацию ее целей.

$$H_{ij} = -q_{ij} \log(1 - p_{ij}'), \quad i=\overline{1,n}, j=\overline{1,m}, \quad (6)$$

где p'_{ij} – вероятность достижения j -й цели при использовании i -й компоненты; q_{ij} – вероятность использования i -й компоненты при реализации j -й цели; H_{ij} – степень влияния i -й компоненты на реализацию j -й цели.

Применительно к задаче оценки менеджеров элементы формулы (6) могут быть интерпретированы следующим образом: p'_{ij} – самооценка i -го руководителя в отношении эффективности (качества, скорости и т.п.) выполнения j -й функции; q_{ij} – оценка «эффективности» выполнения i -м менеджером j -й функции с точки зрения его коллег (рис. 3).

Информационные оценки H_{ij} могут суммироваться по функциям (работам) (7):

$$\sum_{j=1}^m H_{ij} = H_i, i = \overline{1, n}, \quad (7)$$

где H_i – информационная оценка, отражающая потенциальную готовность i -го менеджера к выполнению круга его профессиональных задач с учётом самооценки и оценки со стороны коллег.

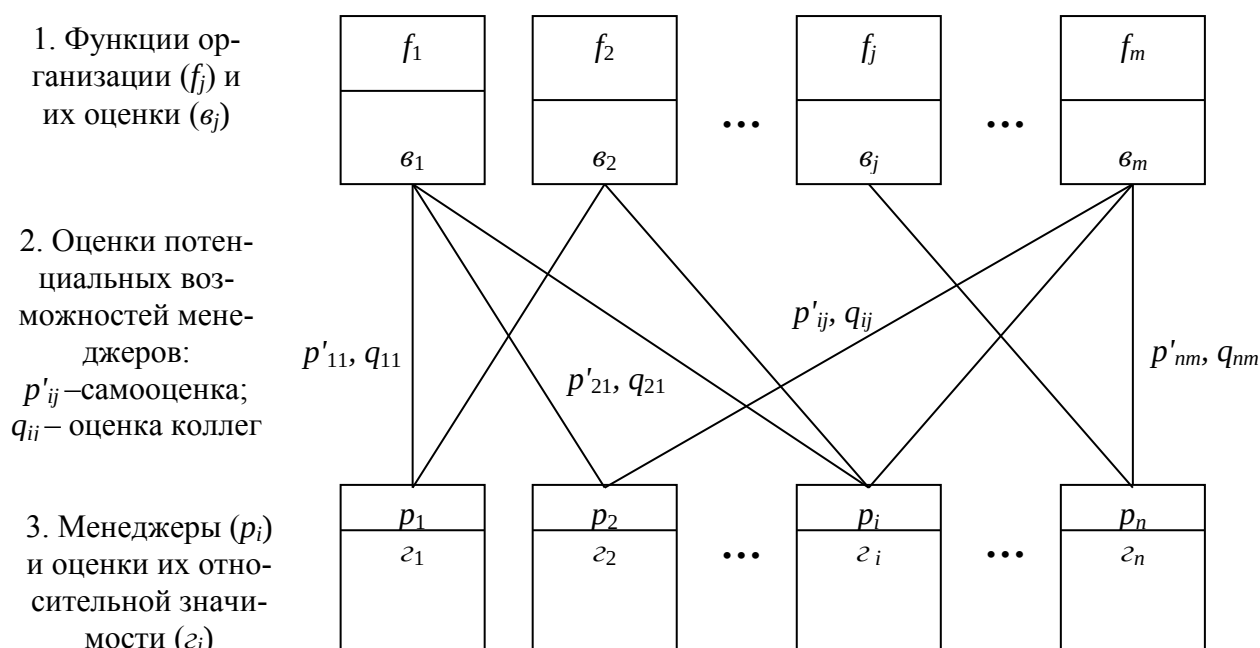


Рис. 3. Модель оценки персонала на основе информационного подхода

Приведённая выше модель оценки не позволяет напрямую учитывать такие индивидуальные особенности менеджеров, как их умение вести работу в команде, формировать благоприятную деловую атмосферу в

коллективе. В то же время эти качества особенно важны при определении уровня профессиональной компетенции менеджеров и специалистов.

Способности менеджеров к организации командной работы можно оценивать путем привлечения методов анкетирования и тестирования. Тестовые методики позволяют определить также интеллектуальный уровень работника, особенности его восприятия и мышления, его характера, направленность личности работника и т.д.

Выбор тех или иных качеств работника, подлежащих оценке, определяется характером его профессиональной деятельности. Для менеджеров важную роль играют лидерские качества. В организационной психологии разработано много теорий лидерства. Наиболее известные из них: теории Ч. Барнарда, Дж. МакГрегора Бернса, К. Левина, Фидлера, Вроома, Хауса и др. Согласно некоторым из теорий лидерства, любой сотрудник в организации выполняет роль лидера, но эта роль для каждого сотрудника своя. Примером подобной теории является теория британского автора М. Белбина, разработанная им в 1980-х годах.

М. Белбин выдвинул предположение, что каждый из сотрудников в организации (в «рабочей команде») играет двойную роль. Первая роль, функциональная, связана с формальной спецификой деятельности группы. Вторая, которую Белбин назвал «ролью в команде», гораздо менее очевидна, однако именно она оказывает существенное влияние на деятельность группы. На настоящий момент методика Белбина успела положительно зарекомендовать себя в практике отечественных и зарубежных организационных психологов [10, 11, 12]. Белбиным и его коллегами были разработаны опросники и тесты для реализации подхода «360 градусов» применительно к определению ролей, исполняемых в коллективе руководителями и специалистами.

В целом для осуществления процедур оценки менеджеров подходят не все методы. Метод оценки «360 градусов», о котором шла речь в данной статье, применяется в практике управления персоналом высших уровней достаточно успешно. При этом необходимо соблюдать следующие требования:

1. Для повышения эффективности оценки необходимо использовать некоторый сокращенный набор параметров оценки, чтобы сама оценочная процедура занимала меньше времени. В статье предлагается использовать подход Белбина для определения лидерских качеств менеджера.

2. В качестве экспертов желательно привлекать непосредственных начальников оцениваемого руководителя, начальников других подразделений и департаментов, взаимодействующих с оцениваемым руководителем в процессе его профессиональной деятельности; подчиненных; клиентов и самого оцениваемого менеджера.

Заключение

В заключение следует ещё раз отметить преимущества использования показателя *EVA* при построении системы мотивации наемных менеджеров.

Основной идеей данного подхода является то, что менеджеры предприятия получают целевые бонусы, или плановое вознаграждение, в случае, если предприятие в оцениваемом периоде добивается значения *EVA*. Эти значения уже заложены в цене на акции данного предприятия по состоянию на начало периода. Иными словами, если менеджеры оправдывают ожидания инвесторов относительно эффективности деятельности предприятия, то они имеют право на целевой бонус.

Если показатель *EVA* достигнутый в оцениваемом периоде превышает ожидаемый, то благосостояние акционеров предприятия увеличивается за счет роста дивидендных выплат и (или) роста курсовой стоимости акций. В определенном заранее соотношении часть дополнительных доходов акционеров тратится на выплату более высоких вознаграждений менеджерам предприятия. При этом размеры повышенных бонусов не ограничиваются. С другой стороны, если предприятие не обеспечило требуемую эффективность в оцениваемом периоде, то менеджеры принимают на себя часть потерь акционеров, вызванных тем, что реальная доходность акций меньше среднерыночной нормы доходности для инвестиций с аналогичным уровнем риска. Тем самым менеджеры разделяют ответственность с акционерами. Бонусы менеджеров опускаются ниже целевого уровня. Выходит, что данный подход должен обеспечивать более тесную связь выплаты вознаграждений менеджерам с изменением благосостояния акционеров.

Таким образом, предложенная система мотивации на базе показателя *EVA* удовлетворяет потребностям как собственников предприятия, так и наёмных менеджеров.

Список литературы:

1. Андрейчиков А.В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А.В. Андрейчиков, О.Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
2. Баранов Л. Количественная оценка соответствия кандидатов для замещения вакантной должности предъявляемым требованиям / Л. Баранов, А. Птушкин // Персонал-микс. – 2003. – №4(17). – С. 26-28.
3. Горский П. Типичные ошибки рейтинговых методов оценки персонала / П. Горский. // Персонал-микс. – 2003. – №5. – С.59-61. №6. – С.59-62.
4. Денисов А.А. Современные проблемы системного анализа: Информационные основы: учеб. пособие / А.А. Денисов. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2005. – 295 с.

5. Заде Л.А. Тени нечетких множеств / Л.А. Заде // Проблемы передачи информации. – 1966. – Т. II. Вып. 1. – С. 37-44.
6. Кини Р.Л. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения: пер. с англ. / Р.Л. Кини, Х. Райфа. – М.: Радио и связь, 1981. – 560 с.
7. Козловская Э.А. Экономика и управление инновациями: Учебник по классическому университетскому образованию. / Э.А. Козловская, Е.А. Яковлева, Д.С. Демиденко, М.М. Гаджиев. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2010 – 304 с.
8. Козловская Э.А. Стоимостной подход к управлению инновационным процессом на предприятии: Учебник по классическому университетскому образованию. / Э.А. Козловская, Е.А. Яковлева, Д.С. Демиденко, М.М. Гаджиев. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2010. – 180 с.
9. Куприн В.В. Аттестационная оценка высших менеджеров компании / В.В. Куприн, О. Асташова. // Top-Manager. – №30/2003. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.hr-land.com/pages/attestacionnaya_ocenka_vysshih_menedjerov_kompanii.html.
10. Рамперсад Х.К. Универсальная система показателей деятельности: пер с англ. / Х.К. Рамперсад. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.
11. Рубан В.А. Ролевой подход при назначении на должность / В.А. Рубан // Персонал-микс. – 2006. – № 9-10. – С. 32-35. № 11-12. – С. 42-45.
12. Рудавина Е.Р. Книга директора по персоналу / Е.Р. Рудавина, В.В. Екомасов. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
13. Belbin R.M. Management teams – why they succeed or fail / R. Meredith Belbin. – 2nd ed. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 2003. – 171 p. – Previous ed.: 1981.

СЕКЦИЯ №4 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Батаев А.В.

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ В РОССИИ

Санкт-Петербург, СпбГПУ

Первые автономные системы, обеспечивающие обработку платежных документов, подсчеты балансов и подготовку отчетной документации в банках, были разработаны за рубежом в 50-х годах. В 1959 году в Bank of America начала работать электронная установка для осуществления депозитных чековых операций — «ЭРМА».

Первая попытка широкого внедрения автоматизированных систем за рубежом была предпринята в начале 70-х годов прошлого века, но она окончилась неудачей в силу ряда факторов:

- темпы технического прогресса были ниже потенциально возможных;
- потребовались значительные усилия, чтобы рядовой потребитель принял новые формы предоставления услуг;
- для создания широкомасштабных систем передачи информации были необходимы огромные *капитальные* затраты;
- существующие внутри отрасли экономические связи не способствовали техническому прогрессу;
- регулирующий юридический и административный аппарат был связан с традиционной «бумажной» системой банковских услуг.

Массовое распространение ЭВМ в 80-е годы приобрело универсальный и всеобъемлющий характер, охватив буквально все направления банковской деятельности. ЭВМ стали дешевле, компактнее, надежнее, а значит, и более доступными в эксплуатации. Их использование позволило улучшить качество банковских услуг за счет автоматизации обработки информации на рабочих местах, где непосредственно выполнялись банковские операции и велось обслуживание клиентов.

В СССР средства промышленной обработки банковской информации началось с созданных в начале 60-х годов 20-го века отраслевых машино-счетных станций на базе счетно-перфорационных машин. С развитием средств вычислительной техники были созданы вычислительные центры при каждом Главном Управлении Госбанка СССР, оснащенные

отечественными ЭВМ (серии «Минск» и «ЕС»). Программные средства обработки, хранения и выдачи информации являлись персональными разработками коллективов авторов.

В 1988 году в СССР был принят закон, разрешающий создание коммерческих банков, хозяйственно независимых от Госбанка. Этот год можно назвать годом начала внедрения новых информационных технологий в банковскую деятельность. Первые коммерческие банки стали «пионерами» внедрения современных средств и методов обработки банковской информации.

Если сравнивать в конце 80-х годов прошлого века автоматизированные банковские системы в нашей стране и иностранных производителей, то можно отметить, что принципы конкуренции и достижения прибыли, позволили создать достаточно эффективные средства автоматизации, использующие современные средства вычислительной техники и программного обеспечения за рубежом. В СССР развитие автоматизированных технологий значительно уступало им по своей эффективности и охвату автоматизации банковской сферы.

В начале 90-х годов прошлого века развитие частного банковского сектора в России привело к бурному росту информационных технологий в финансовом секторе. Развитие автоматизированных систем осуществлялось практически с нуля, многие решения принимались спонтанно и требовали больших усилий при тестировании банковских систем. Первые банковские системы являлись полностью собственной разработкой банковских учреждений и являлись уникальными по своей сути.

Одновременно с этим появились первые фирмы по производству автоматизированных банковских систем, предлагающие тиражируемые решения, такие как Диасофт, R-Style Softlab и другие. Предлагаемые ими банковские продукты были несовершенными, требовали значительной доработки для конкретного банковского учреждения, обладали низкой функциональной полнотой.

Поэтому в середине 90-х годов прошлого века российские банки обратили внимание на банковские системы иностранных производителей, которые к тому времени, позволяли автоматизировать практически полностью все сферы банковского учреждения и обладали значительным функциональным потенциалом. Первые системы, которые были внедрены на российском рынке, принадлежали таким известным фирмам, как Midas-Kapiti International (автоматизированная банковская система (АБС) Midas DBA, Equation DBA), Kindle Banking Systems Ltd. (АБС Bankmaster), Citicorp IT Industries Ltd. (АБС Microbanker). Общее количество внедрений всех фирм в 90-е годы по разным оценкам составляло 15-20 разработок.

Первые внедрения, произведенные в российских банковских учреждениях, оказались крайне неудачными, в силу ряда причин, основными из которых являлись следующие:

- низкая адаптационная возможность автоматизированных банковских систем иностранных разработчиков, которая заключалась в необходимости подстраивать функциональное ядро системы под российские правила игры;
- невозможность быстрого перенастраивания системы в связи с постоянно изменяющимися требованиями российского Центробанка по оформлению отчетности;
- длительные сроки внедрения зарубежных банковских систем;
- нехватка квалифицированного персонала по обслуживанию автоматизированных банковских систем иностранного производства;
- высокая стоимость зарубежных разработок;
- высокая стоимость обслуживания автоматизированной банковской системы иностранного производства;
- низкая заинтересованность иностранных производителей в продвижении своих разработок на российский рынок в силу его малой привлекательности с точки зрения финансовых возможностей.

В силу этих причин первая волна экспансии иностранных банковских систем на российский рынок практически не получила распространения и после кризиса 1998 года почти полностью прекратилась.

Первые попытки снова выйти на российский рынок были отмечены в начале 2000-х годов спустя пять лет после кризиса. Начался второй этап завоевания российского рынка иностранными разработчиками. Российский банковский сектор после системного кризиса произвел структурные преобразования, на рынке остались наиболее сильные игроки, которые обладали значительной финансовой устойчивостью и представляли интерес иностранным фирмам.

К этому времени на российский рынок вышли банки со 100% иностранным капиталом. В 2006 году таких банков насчитывалось 41, а в 2007 году было порядка 63, что также способствовало продвижению иностранных информационных технологий в российский банковский сектор.

К середине 2000-х годов российские банки из топ-100 обладали значительными финансовыми возможностями и поэтому вопрос о стоимости зарубежных банковских систем перед ними не стоял. Задача стояла о внедрении автоматизированных систем, обеспечивающих интеграцию всех сфер банковского учреждения в одно целое, на этом этапе также получило распространение такое понятие, как имидживые проекты, связанные с установкой самых последних достижений иностранных раз-

работчиков, что считалось возможностью повысить свой рейтинг перед иностранными партнерами и привлечь дополнительные инвестиции.

К 2005 году доля зарубежных внедрений на российском рынке оценивалась следующим образом в сегменте крупных банков (топ-100) (рис. 1). Необходимо отметить, что именно в сегменте крупных банков появились иностранные разработчики – Forbis (5%) и Misys (2%).

В сегменте средних и мелких банков количество зарубежных автоматизированных систем насчитывало единицы и на общую картину практически не влияло. Основным сдерживающим фактором в этих сегментах являлась высокая стоимость зарубежных банковских систем и дорогая эксплуатация.

Количество банков (из топ-50), отдающих предпочтение возможности внедрения иностранных систем в 2005 году распределялось следующим образом (Рис.2).

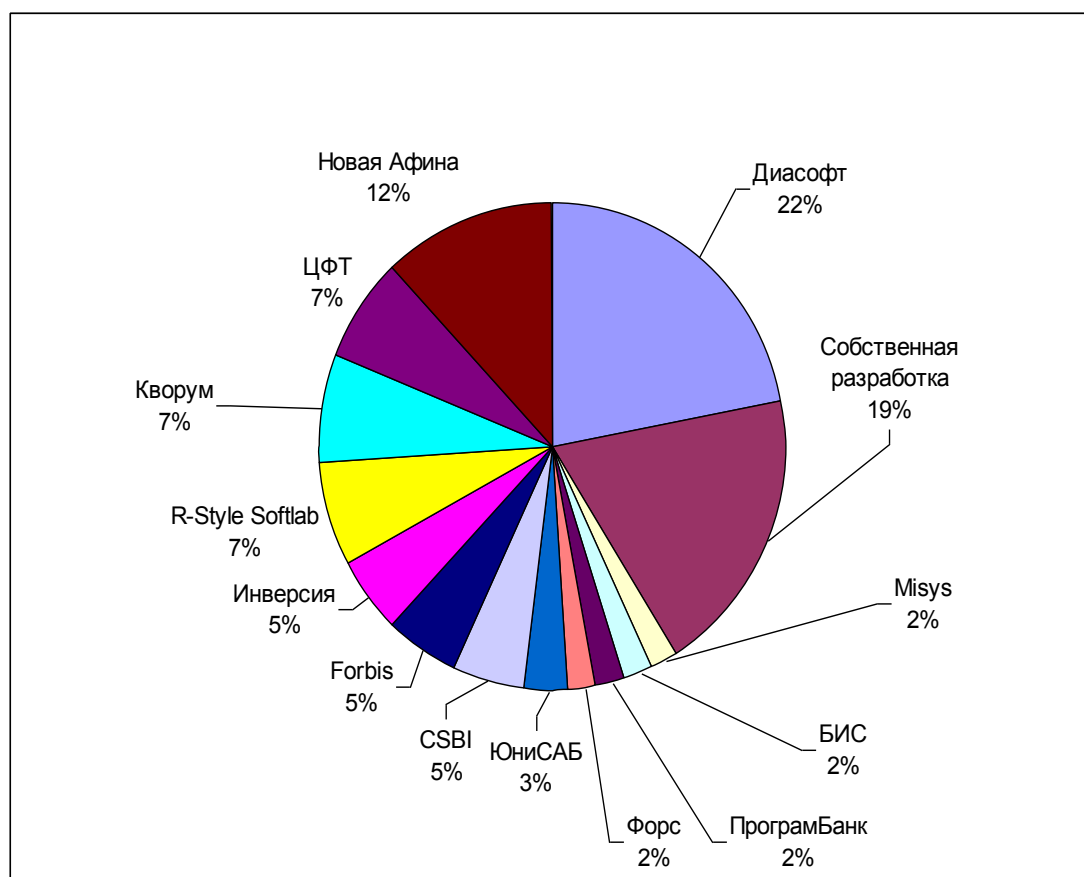


Рис. 1 Распределение АБС различных производителей на 2005 год (топ-100)

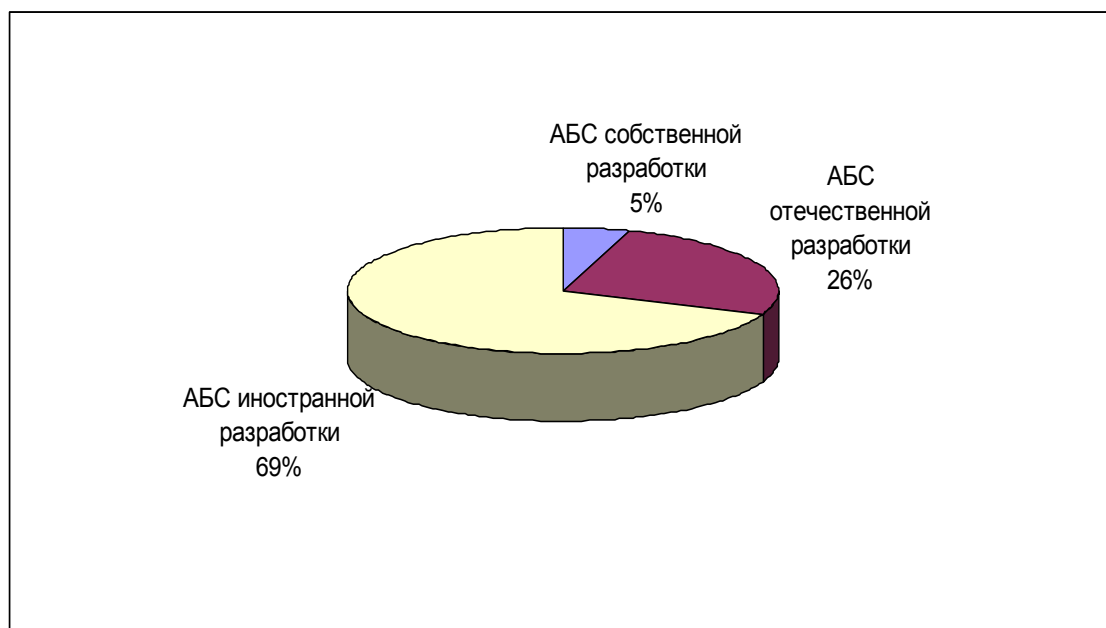


Рис. 2 Предпочтение российских банков по внедрению АБС на 2005 год

В 2006-2007 гг. эти планы стали воплощаться в жизнь: крупнейшими банками был инициирован ряд проектов по замене отечественных АБС на зарубежные решения, в частности были начаты проекты в Альфа-банке, ВТБ, Банке Москвы и многих других.

К 2008 году стало очевидно, что недавним планам массовой замены отечественных АБС на зарубежные сбыться не суждено. Из всех начатых проектов в российских банках только Альфа-Банк полностью внедрил автоматизированную банковскую систему иностранного производства. Во всех остальных проекты были переквалифицированы в узконаправленные, связанные с установкой отдельных модулей или вовсе заморожены. В частности банк ВТБ признал неэффективность проекта по внедрению банковской системы иностранного производства.

Кризис 2008 года значительно сократил финансовые возможности российских банков и окончательно поставил крест на имиджевых проектах. Несмотря на неудачи в продвижении своих продуктов на российский рынок, иностранные производители, тем не менее, сумели занять свою нишу.

На 2009 год доля иностранных систем составила в сегменте крупных банков (топ-50) около 20%, а в списке топ-100 распределение АБС осуществилось следующим образом (рис. 3).

Последствия кризиса 2008 года были преодолены в 2010 году, российские банки вышли на предкризисные показатели. Зарубежные производители учли опыт предыдущих лет, сделали соответствующие выводы и сейчас внедрение идет по нескольким направлениям:

- внедрение и эксплуатация отдельных модулей иностранного производства в составе отечественной автоматизированной банковской системы, такое направление характерно для новых продуктов, которые появляются на российском рынке, и для них нет готового отечественного решения или оно появится не так скоро;

- установка параллельно с отечественной разработкой системы иностранного производства, такие решения характерны для банков с иностранным капиталом, потому что им приходится вести отчетность, как для российской стороны, так и для иностранных партнеров, данный путь является не достаточно эффективным, в силу больших затрат на внедрение и эксплуатацию систем;

- в последние годы набирает обороты интеграция отечественных автоматизированных банковских систем с иностранными, для этого западные фирмы становятся партнерами отечественных компаний, что позволяет решать задачи: адаптации систем к российским требованиям, обеспечить гибкость перестройки систем под меняющиеся условия, выдвигаемые Центробанком, а также снизить стоимость и эксплуатацию разработок, подготовить квалифицированные кадры.

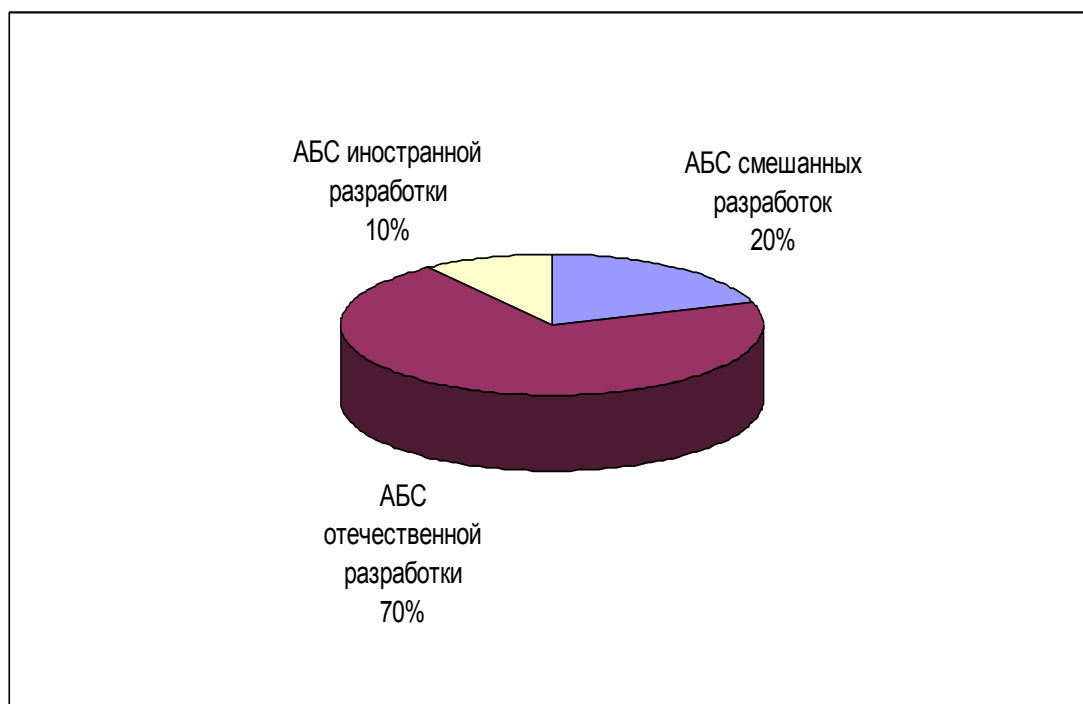


Рис. 3 Распределение АБС разных производителей на 2009 год (топ-100)

По последнему пути идут такие фирмы, как Форс - Банковские системы (АБС FLEXCUBE), Инфосистемы Джет (АБС FORPOST), R-Style Softlab (АБС Integrated Computerized Banking System).

Внедрение иностранных разработок на российский рынок будет продолжаться, несмотря на усиливающуюся конкуренцию отечественных производителей, которые сумели создать достаточно функциональные и интегрированные автоматизированные банковские системы, потому что этому будут способствовать процессы, связанные с вхождением России в ВТО, что привлечет расширение представительства иностранных банков и, следовательно, распространение новых информационных технологий. Также на использование зарубежных разработок подталкивает необходимость соответствовать стандартам международной документации и международным соглашениям, кроме этого российские банки выходят на международную арену, покупают иностранные банковские учреждения, где используются зарубежные автоматизированные банковские системы, которые необходимо интегрировать с отечественными разработками.

Понятно, что такого ажиотажа, который наблюдался до кризиса 2008 года сейчас не будет, но и исхода, который был в 1998 году не предвидится. На сегодняшний день иностранные разработчики занимают определенную нишу на российском рынке (рис. 4) и сдавать свои позиции не собираются.

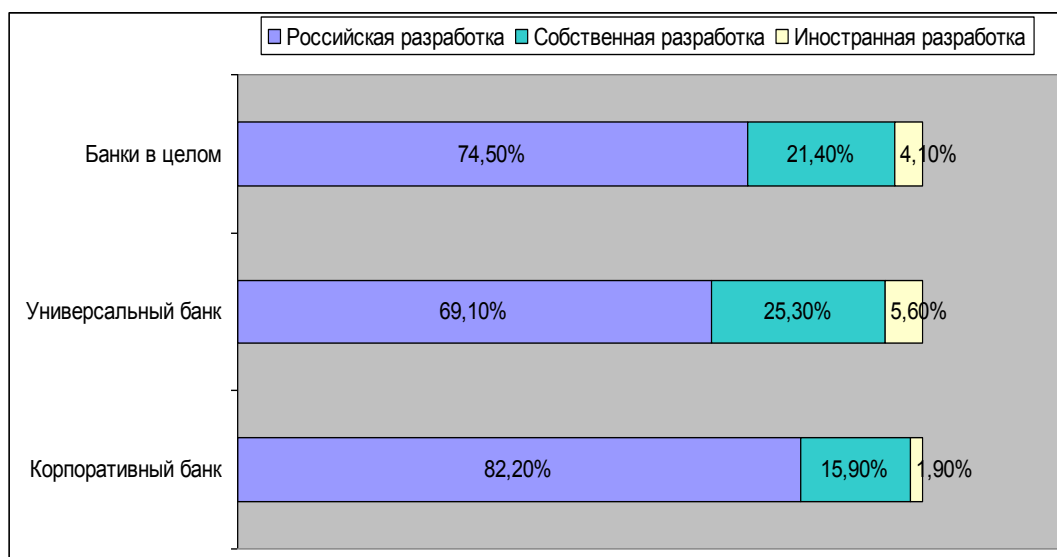


Рис. 4 Распределение АБС разных вендоров на российском рынке на 2012 год

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА - ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА

Санкт-Петербург, Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО Национальный
минерально-сырьевой университет «Горный»

Анализ кредитоспособности заемщика банка предполагает соотношение испрашиваемого кредита с его личным располагаемым доходом, оценкой финансового статуса и имущества, семьи, характеристик личности заемщика, изучение кредитной истории клиента. Процесс предоставления кредита банком всегда сопряжен с факторами риска, которые влекут за собой задолженность по ссуде. В связи с этим до момента предоставления кредита банку необходимо провести анализ платежеспособности клиента – потенциального заемщика, т. е. исследовать факторы, способствующие непогашению предоставленной ссуды.

Основные цели и задачи анализа кредитоспособности заключаются в изучении способности заемщика в установленный срок и в полном объеме погасить задолженность по предоставленному кредиту, определении степени банковского риска, размера предоставленной ссуды, условий его предоставления.

Вышеперечисленное предполагает необходимость оценки банком не только платежеспособности клиента на определенную дату, но и оценки его финансовой устойчивости на перспективу. Объективно проведенный анализ финансовой устойчивости заемщика и учет возможных рисков по кредитным операциям дают банку эффективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль.

В современной финансовой литературе понятия «платежеспособность» и «кредитоспособность» трактуются в основном применительно к юридическим лицам и не раскрывают специфику физических лиц. При определении платежеспособности физического лица необходимо отталкиваться от размеров его доходов, при этом необходимо учитывать все возможные поступления, в том числе заработную плату и другие источники за определенный период времени.

Кредитоспособность заемщика в современной зарубежной банковской практике рассматривается основным объектом оценки при выявлении целесообразности и видов кредитных отношений.

Перечень элементов кредитоспособности заемщика и показателей, их характеризующих, может быть более широким или сокращенным в зависимости от целей анализа, видов кредита, сроков кредитования, со-

стояния кредитных отношений банка с заемщиком. Оптимальные или допустимые значения таких показателей должны дифференцироваться в зависимости от деятельности заемщика, конкретных условий сделки и пр.

В настоящее время достаточно широкое распространение получила методика, разработанная специалистами Ассоциации российских банков. По этой методике оценка заемщика и условий его кредитования предполагает анализ его кредитоспособности по направлениям, таким как «солидность»; «способность»; «доходность» и др. Из каждого направления выбирается по одному показателю, наиболее характерному для анализа и собирается по ним статистика. Методика имеет свои недостатки: невозможность использования при длительных сроках кредитования и отсутствие учета факторов риска, которые могут проявиться через определенное время.

В большинстве случаев российские банки на практике применяют методы оценки кредитоспособности на основе совокупности финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние заемщика. В современных условиях, как правило, все коммерческие банки разрабатывают и используют собственные методики оценки кредитоспособности заемщиков с учетом интересов банка.

Большинство зарубежных банков используют в своей практике два метода оценки кредитоспособности: 1) экспертные системы оценки, при которых банки осуществляют взвешенную оценку, как личных качеств потенциального заемщика, так и его финансового состояния; 2) балльные системы оценки кредитоспособности клиентов, которые создаются банками на основе факторного анализа.

Применяемые в банках методики оценки кредитоспособности отличаются друг от друга составом факторов, используемых при оценке общего кредитного рейтинга заемщика, и подходами к оценке каждого параметра модели и степенью значимости каждого из них.

В заключение скажем, что в настоящее время при утверждении методов оценки кредитоспособности частных заемщиков важно проверять, насколько выбранные методы адаптированы к текущей ситуации в стране.

Новые макроэкономические задачи определяют дальнейшее совершенствование применяемых методов оценки кредитоспособности заемщика – физического лица, как на государственном уровне, так и на уровне каждого отдельного банка путем разработки или усовершенствования комплексной методики оценки кредитоспособности заемщиков, составляющей составной частью кредитного процесса банка.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ

г. Краснодар, Институт маркетинга и социально-информационных
технологий

В условиях современности развития и совершенствования деятельности коммерческих банков РФ особую важность приобретает проблема объективной оценки их финансовой политики, поскольку проводимая коммерческим банком финансовая политика оказывает значительное влияние на устойчивость банка и скорость его реагирования и адаптации к быстро изменяющимся условиям функционирования и воздействия банка потребителя. Оценка финансовой политики, проводимой коммерческим банком, необходима для определения того, насколько полно и качественно выполняются поставленные при формировании финансовой политики цели и задачи, соответственно одной из главных характеристик является устойчивость банка. На основании результатов в комплексе оценки финансовой политики коммерческого банка можно выявить недостаточно изученные вопросы в финансовой деятельности банка, что позволит найти и улучшить качества финансовой политики, роста ее результативности и обозначить направления ее совершенствования и прогресса.

Финансовая устойчивость коммерческого банка характеризуется структурой баланса, а также финансовыми результатами его деятельности. Финансовая устойчивость коммерческого банка зависит от ее способности обеспечивать стабильное превышение доходов от привлеченных вкладов над расходами выданных кредитов и рисками, связанными с ними, а также от соотношений между собственными и заемными источниками пассивов коммерческого банка.

Существует два основных подхода к оценке деятельности коммерческих банков: на основе определения рейтинга и анализа системы коэффициентов. Для определения устойчивости, а чаще всего надежности, используются разнообразные методики составления банковских рейтингов. Среди государственных рейтинговых систем оценки устойчивости банков широкую известность в России и за рубежом получила система «CAMEL».

Основные и традиционные показатели оценивающие устойчивость коммерческого банка:

Показатели достаточности капитала;

Показатели ликвидности;

Показатели, характеризующие качество пассивов;

Показатели, характеризующие качество активов;

Показатели прибыльности.

Для оценки данных показателей, на практике, применяется достаточно значительное количество коэффициентов. Поэтому возникает проблема выбора из многочисленных коэффициентов только тех, которые оказывают существенное влияние на финансовую устойчивость коммерческого банка. Выбор коэффициентов должен опираться не на субъективные суждения аналитиков, а на установление строгой зависимости от этих факторов финансового состояния банков.

Проведение мероприятий по анализу финансовой устойчивости в банковской сфере необходимо обязательно учесть следующее: потоки денежных средств и ресурсов, которые влияют на устойчивую работу банка с наибольшей экономичностью и эффектом в виде увеличения прибыли.

Для увеличения дохода в процентном соотношении соответственно по всем имеющимся видам кредитов и дополнительно к этому дополнительных денежных средств и вложений в: виде дивидендов согласно акциям и дисконтных вексельных исчислений;

виде различного рода изменчивой стоимости векселей, облигаций и других ценных бумаг;

виде выплаты необходимого числа процентов по привлечении ресурсов различного рода ценности;

виде новых ресурсов, над привлечением которых необходима кропотливая работа банковского учреждения в целом;

виде котировок, которые приводят к долгосрочному изменению оцениваемой стоимости денежных средств.

Основным шагом и главным, в соответствии с которым определятся величина уровня устойчивости каждого конкретного рассматриваемого банка, есть проведение аналитической работы в сочетании с комплексными маркетинговыми исследованиями банковской среды в целом. Анализ полученной информации извне также помогает программа CRM.

На данный момент существует множество методик анализа финансовой устойчивости, в современном мире, чтобы полноценно оценить все показатели необходимо создать стресс-тестирования, благодаря которому можно определить те факторы (как внешние так внутренние) которые достаточно приемлемы. При этом проведение стресс-анализа должно проводиться с учетом рисков и особенностей деятельности коммерческого банка. Обобщение опыта российских банков по организации стресс-тестирования позволило выработать общие рекомендации в этой области. Банк самостоятельно определяет перечень стрессовых факторов, характеризующих состояние экономики в условиях финансового кризиса. Од-

ним из основных и значительных стресс-факторов внешней среды для коммерческого банка можно отнести ставку рефинансирования нормативы обязательных резервов в Банке России, изменение курса рубля по отношению к иностранным валютам, с которыми работает коммерческий банк. Благодаря стресс-тестированию можно оценить устойчивость банка найти «уязвимые места», соответствующие как внешним, так и внутренним факторам, и укрепить их. Что позволит уменьшить вероятность кризиса, невозможно разработать единую модель стресс-тестирования, для каждого банка она индивидуальна.

Список литературы:

- 1) Абрютин М. С., Грачев, А. В. Анализ финансово - экономической деятельности предприятия / Грачев А. В., Абрютин М. С., – М.:Прспект , 2005– [с. 255]
- 2) Астахов В. П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством / Астахов В. П. – М.:ИНФРА, 2004- [с. 134]
- 3) Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 2-е изд., перераб. и доп. М.:ИНФРА – М, 2005- [с. 132]

Красноперова Т.Я.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Санкт-Петербург, Российская таможенная академия

Повышение конкурентоспособности экономики России и банковской сферы, в частности, невозможно без целенаправленного и последовательного формирования национальной инновационной системы (НИС). Банковская система России, которой должна принадлежать ключевая роль в инновационном развитии национальной экономики посредством концентрации и перераспределения капитала для финансирования инновационных проектов, не может должным образом выполнять эту функцию. Это обусловлено тем, что банковская сфера как система сформирована противоречиво, с отклонениями от основных принципов организации системы, что отражается на уровне ее инновационного потенциала. Следствием имеющихся проблем системной организации банковской сферы и национальной экономики в целом является недостаточный уровень качества национальной инновационной системы.

Для оптимизации инновационного развития банковской системы и повышения ее роли в НИС необходим комплекс мер по корректированию цели и структуры банковской сферы, координации ее взаимодей-

ствия с надсистемой – национальной экономикой и ее элементами как единого целого, что должно быть отражено на уровне законодательных и нормативных актов.

Невозможно должным образом совершенствовать один из элементов системы без координации с остальными и в целом с надсистемой. Характер развития банковской системы, в том числе инновационного, отражает, во-первых, диспропорции национальной экономики как надсистемы, а во-вторых, – недостаточную координацию возможностей всех систем и надсистемы – национальной экономики.

Значительное воздействие на инновационную деятельность банковской системы и национальной экономики России оказывает уровень и характер международной интеграции, которая является несимметричной, а в условиях превалирования экономических интересов стран с высоким уровнем инновационного развития еще более усугубляется. Несмотря на законодательные инициативы государства, инновационное развитие отраслей национальной экономики России осуществляется медленнее, чем это необходимо в условиях глобализации. Инновационная деятельность хозяйствующих субъектов, включая банковскую сферу, направлена на удовлетворение экономических интересов, которые могут носить объективный и субъективный характер, причем для инновационного развития должно быть характерно преобладание объективной стороны. В настоящее время экономические интересы государства зачастую превалируют, снижая инновационные возможности субъектов рынка. Необходима разработка мер по гармонизации экономических интересов всех элементов системы. Финансовое посредничество банков осложняет этот процесс, вследствие чего он должен быть организован с учетом объективности экономических интересов и соответствия целям национальной инновационной системы. В настоящее время существуют внутрисистемные противоречия в деятельности элементов национальной системы, что негативно сказывается на уровне инновационного развития. Инновации в национальной экономике и ее подсистемах должны быть обусловлены стратегическими по своей сущности целями экономической системы, в достижении которых должны быть задействованы все ее подсистемы, а не кратко- и среднесрочными, как в настоящее время.

РОЛЬ МЕЖБАНКОВСКОГО РЫНКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

г. Уфа, Уфимский государственный авиационный технический
университет

Межбанковский рынок кредитных ресурсов относится к достаточно крупному сегменту финансового рынка, на котором осуществляется оперативное перераспределение ликвидных средств в форме межбанковских кредитов и межбанковских депозитов между кредитными организациями в целях обеспечения ликвидности и макроэкономической сбалансированности воспроизводственных процессов в обществе. На российском рынке доминирует функция поддержания текущей ликвидности банков, где доля средне- и долгосрочных межбанковских кредитов, решающих инвестиционные задачи, в целом незначительна.

Российский рынок межбанковских кредитов стремительно развивается. Начиная с 2001 по 2009 гг. объем межбанковских кредитов на российском рынке вырос более чем в 22 раза. В среднем ежегодный рост за этот период составил 44,5%. В структуре привлеченных в 2011 г. ресурсов коммерческих банков 12,6% приходилось на полученные межбанковские кредиты и 3,3% - на кредиты Банка России. Несмотря на нестабильную ситуацию в мировой экономике на долю средств, полученных от банков-нерезидентов, приходится более половины межбанковских кредитов, что свидетельствует о зависимости отечественных кредитных организаций от зарубежных источников финансирования.

Активным участником рынка межбанковских ресурсов выступает Банк России в качестве кредитора последней инстанции, кредиты которого являются одной из форм рефинансирования банков в процессе осуществления денежно-кредитного регулирования. Значимость инструмента рефинансирования кредитных организаций для экономики России объясняется способностью регулировать ликвидность на макро- и микроуровнях в соответствии с целями денежно-кредитной политики и ориентировано в основном на регулирование уровня инфляции, что следует из Основных направлений государственной денежно-кредитной политики. В международной банковской практике рефинансирование выходит за рамки обеспечения стабильности кредитных организаций. Так, Европейский центральный банк в качестве задач ставит не только обеспече-

ние стабильности цен, но и стимулирование экономического роста, а Федеральная резервная система США – обеспечение экономического роста и полной занятости, а затем стабильность цен.

Межбанковский рынок можно определить как совокупность соглашений институциональных субъектов (кредитных организаций, Банка России), содержанием которых является самостоятельное и возмездное движение денежных средств, как специфического объекта финансовой сделки, в целях обеспечения ликвидности и макроэкономической сбалансированности.

Преимущества в сегменте кредитов Банка России имеют крупные банки с уставным капиталом от 300 и выше млн. руб., на долю которых в 2011г. приходилось 53,5% межбанковских кредитов. Существующая практика ограничивает доступ к инструментам рефинансирования региональных банков, остро нуждающихся в ресурсах для кредитования и непосредственного выполнения своей основной функции – инвестирования в реальный сектор экономики. Наряду с необходимостью расширения доступа к рефинансированию всех видов банков, необходимо отметить отсутствие долгосрочных инструментов, необходимых российской экономике на современном этапе.

Действующая модель организации межбанковского кредитного рынка не обеспечивает эффективного выполнения функций по перераспределению ликвидности внутри банковского сектора и не позволяет банкам рассчитывать на дополнительные средства на рынке, так как отечественный рынок межбанковского кредитования имеет четко выраженную сегментацию и высокую рыночную долю первой двадцатки крупнейших банков в совокупном портфеле межбанковских кредитов. Как правило, это крупнейшие системообразующие банки с государственным участием и дочерние структуры крупных международных банков. Все остальные группы банков (мелкие и средние региональные банки) в последние годы вынуждены сократить свою долю в общем объеме межбанковских кредитов. Взаимный перелив ресурсов между этими уровнями банков ограничен в силу относительно небольших кредитных лимитов, устанавливаемых крупными банками на более мелких контрагентов, что приводит к ограничению возможности управления ликвидностью для большинства региональных банков посредством привлечения межбанковских ресурсов.

В целом межбанковский рынок слабо регулирован, в основном, он саморегулируется на основе взаимных договоров. Отсутствуют унифицированные нормы, правила, специализированные биржи или торговые площадки для межбанковских кредитов. Узкоцелевое назначение межбанковского рынка как инструмента регулирования текущей ликвидности не позволяет ему в полной мере раскрыть свой потенциал в ка-

честве механизма осуществления других банковских функций. Отечественная практика межбанковского кредитования не содержит инструментов хеджирования кредитных рисков, компенсирующих потери от операций на межбанковском рынке. В отличие от международной практики на российском рынке действует ограниченный набор инструментов привлечения межбанковских ресурсов. Существующие технологии и инфраструктура рынка межбанковских кредитных ресурсов требуют серьезного развития.

Магазинер Я.А.

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

г. Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский
государственный экономический университет»

В экономической литературе, посвященной анализу результатов банковской деятельности в Российской Федерации, достаточно часто отмечается роль банков с государственным участием.

На современном этапе банковская система Российской Федерации имеет асимметричную структуру с преобладающим положением банков с государственным участием, которые являются основой национальной банковской системы.

Анализ действующего законодательства Российской Федерации показал, что на законодательном уровне не закреплён термин «банк с государственным участием» и не разработаны нормативно-правовые акты, регулирующие создание, деятельность и ликвидацию банков с государственным участием, что привело к неоднозначному пониманию данного термина в экономической среде. Однако в соответствии со ст. 124, 125, 214 ГК РФ, ст. 11 Федерального закона № 395-1 от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности» и ст. 1 Указания Банка России от 14.08.2002 № 1186-У «Об оплате уставного капитала кредитных организаций за счёт средств бюджетов всех уровней, государственных внебюджетных фондов, свободных денежных средств и иных объектов собственности, находящихся в ведении органов государственной власти и органов местного самоуправления» государство может выступать в качестве приобретателя акций (долей) банков.

Участие государства в капиталах банков Российской Федерации необходимо разделить на два вида: прямое и косвенное. При прямом

участии государства контроль над банком осуществляется непосредственно органом исполнительной власти (Федеральным агентством по управлению государственным имуществом) или Банком России. При косвенном участии государства в капиталах банков контроль осуществляется находящимися в государственной собственности банками, компаниями и корпорациями.

По результатам проведенного анализа деятельности банков с государственным участием в Российской Федерации предлагается выделить следующие основные задачи их деятельности:

- обеспечение доверия к банковской системе страны и ее поддержка;
- достижение целей, которые определяются органами государственной власти;
- проведение мер по финансовому оздоровлению определенных предприятий и отраслей промышленности;
- кредитование непривлекательных для частных инвесторов инвестиционных проектов и отраслей экономики;
- привлечение к инвестиционным проектам временно свободных средств частного капитала и населения.

По результатам анализа подходов различных экономистов к определению термина «банк с государственным участием» предлагается под банком с государственным участием понимать банк, который имеет особые финансово-экономические отношения, обусловленные целями и задачами участия государства в его капитале. Показателем величины государственных задач необходимо считать долю государственного участия. Если же контроль банка осуществляется организацией, которая, в свою очередь, контролируется государством, то следует использовать следующий принцип: если государство полностью контролирует материнскую организацию, то контролирует и банк.

Таким образом, банк с государственным участием, кроме основной цели деятельности любого коммерческого банка - извлечения прибыли, выполняет и определенную социальную роль.

Доли участия государства в уставных капиталах отдельных банков в Российской Федерации на 01.01.2012 представлены в таблице 1.

Таблица 1

Доли участия государства в уставных капиталах банков Российской Федерации (в %)

№ п/п	Сокращенное фирменное наименование банка	Полное фирменное наименование юридического лица	Доля участия в уставном капитале (в %)
1	ОАО «Сбербанк России»	Центральный банк Российской Федерации (Банк России)	50 + 1 голосующая акция
2	ОАО Банк ВТБ	Федеральное агентство по управ-	75,50

3	ОАО «Россельхозбанк»	лению государственным имуще- ством	100,00
4	ВТБ 24 (ЗАО)	Банк ВТБ (открытое акционерное общество)	100,00
5	ОАО «ТрансКредит- Банк»		99,60
6	ГПБ (ОАО)	Открытое акционерное общество «Газпром»	35,54
		Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэконо- мической деятельности (Внешэкономбанк)»	10,19
7	ЗАО «ГЛОБЭКСБАНК»	Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэконо- мической деятельности (Внешэкономбанк)»	99,99
8	ОАО «МСП Банк»		100,00
9	ОАО АКБ «Связь-Банк»		99,46

Группа банков с государственным участием занимает лидирующие позиции по результатам финансово-хозяйственной деятельности по сравнению с коммерческими банками Российской Федерации, что представлено в таблице 2.

Так, на 01.01.2012 на долю банков с государственным участием приходится более 50% активов банковского сектора Российской Федерации.

Таблица 2

Результаты деятельности банков с государственным участием на 01.01.2012 (в млрд. руб.)

	Величина активов	Удельный вес (%)	Кредитный портфель	Удельный вес (%)	Чистая прибыль	Удельный вес (%)
ОАО «Сбербанк России»	10 975,64	26,37	7 839,14	33,69	321,89	37,95
ОАО Банк ВТБ	4 209,29	10,11	1 959,46	8,42	21,06	2,48
ОАО «Россель- хозбанк»	1 466,61	3,52	951,74	4,09	2,10	0,25
ВТБ 24 (ЗАО)	1 215,65	2,92	679,34	2,92	28,89	3,41
ОАО «ТрансКре- дитБанк»	511,12	1,23	344,18	1,48	12,06	1,42
ГПБ (ОАО)	2 458,90	5,91	1 352,34	5,81	39,16	4,62
ЗАО «ГЛОБЭКС- БАНК»	172,60	0,41	102,61	0,44	1,74	0,21
ОАО «МСП Банк»	102,49	0,25	21,41	0,09	0,25	0,03
ОАО АКБ «Связь- Банк»	227,18	0,55	124,65	0,54	3,73	0,44
Банки с государ- ственным участием, всего	21 339,48	51,26	13 374,87	57,49	430,88	50,80
Банковский сектор, всего	41 627,50	100,00	23 266,20	100,00	848,20	100,00

Наиболее значимую роль в удовлетворении спроса на кредиты играют банки с государственным участием, доля которых в совокупном объеме кредитного портфеля банковского сектора Российской Федерации по итогам 2011 г. составила 57,49%.

Наибольшее влияние на формирование финансового результата банковского сектора Российской Федерации в 2011 г. оказали также банки, контролируемые государством, - 50,80%.

Однако согласно принятой Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. в среднесрочной перспективе предполагается сокращение участия государства в уставных капиталах банков, но при этом планируется сохранить контроль государства за деятельностью ОАО «Сбербанк России», ОАО Банк ВТБ и ОАО «Россельхозбанк». Таким образом, не предусматривается снижение государственного участия в уставных капиталах ОАО «Сбербанк России» и ОАО Банк ВТБ ниже уровня 50% + 1 голосующая акция до 2015 г. Но в дальнейшем государство планирует продолжить сокращение своей доли в уставных капиталах и этих банков.

Однако в отношении ОАО Банк ВТБ в 2012 г. наблюдался обратный процесс: доля государства в его уставном капитале увеличилась, поскольку ОАО Банк ВТБ обратно выкупил обыкновенные именные акции физических и юридических лиц, которые были размещены в рамках народного IPO в 2007 г.

В уставном капитале ОАО «Россельхозбанк» долю участия государство предполагает уменьшить до 75% до 2015 г.

По мере формирования благоприятных условий по отношению к банкам с государственным участием предполагается осуществление действий государством по привлечению стратегических инвесторов и размещению долей государства на открытых рынках капиталов.

При этом необходимо отметить, что постепенный выход государства из уставных капиталов банков не должен оказать негативного влияния на устойчивость банковского сектора, чтобы процесс приватизации государственной собственности не привел к непредсказуемым последствиям для экономики Российской Федерации.

Таким образом, поэтапное уменьшение доли государственного участия в банках должно способствовать формированию конкурентной среды в банковском секторе и снижению стоимости банковских услуг как для населения, так и для субъектов экономики Российской Федерации. Однако некоторые банки с государственным участием (например, ОАО «Россельхозбанк») целенаправленно были созданы для поддержки и развития отдельных отраслей, нуждающихся в поддержке государства, поэтому его выход из уставных капиталов таких банков не будет эффективным.

РОЛЬ МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

г. Киев, Национальный банк Украины

Кризис банковской системы Украины 2008–2009 гг. оказался одним из наиболее сложных и драматичных этапов ее развития. Кроме отрицательного влияния на весь финансовый сектор и общее состояние экономики, он позволил выявить недостатки в развитии как самой банковской системы, так и в системе антикризисных мероприятий центрального банка.

До 2008 г. банковская система Украины развивалась высокими темпами. Количество действующих банков достигло 184. Их собственный капитал в 2008 г. по сравнению с 2007 г. вырос более, чем на 70%. Активы банковской системы увеличились на 75,3%. Десять крупнейших банков контролировали почти половину всех активов. Вследствие кредитной экспансии произошло резкое увеличение объемов кредитования, был существенно упрощен доступ к получению кредитов домашними хозяйствами, в том числе и в иностранной валюте.

Наряду с этим происходил активный приток в банковскую сферу страны иностранного капитала. Почти в три раза увеличилось количество банков с иностранным капиталом. Удельный вес иностранных банков в структуре банковского капитала достиг 45%, а в активах – около 50%. Именно на банковский сектор в 2008 г. пришлось 43% иностранных инвестиций в экономику Украины.

Анализ состояния банковской системы Украины позволил определить, что главными проблемами, способствовавшими возникновению кризиса, послужили:

- низкий уровень капитализации банков;
- низкое качество банковских услуг;
- недостаточный уровень корпоративного управления в банках;
- недостаточный уровень управления банковскими рисками;
- недостаточный уровень защиты прав кредиторов и вкладчиков.

Процесс выхода банковской системы из кризиса в 2009–2011 гг. был достаточно сложными. Однако активные действия Национального банка Украины в сфере регулирования и надзора за деятельностью банков и его антикризисные инициативы позволили минимизировать негативное влияние кризиса и заложить основу для стабильного экономического роста. Это способствовало тому, что в 2012 г. банковская система восстановила

свои позиции и начала функционировать эффективно. В 2012 г. банковская система получила прибыль в сумме около 5 млрд. грн., тогда как в 2011 г. убытки составляли 7,7 млрд. грн.

Приоритетными направлениями антикризисной политики Национального банка Украины стало принятие нормативно-правовых актов и применение административных инструментов регулирования банковской деятельности. Среди важнейших мероприятий, направленных на стабилизацию банковской системы Украины, были:

1. Снижение рисков деятельности банков, являющихся участниками финансовых групп.
2. Улучшение законодательных условий работы банков с проблемными активами.
3. Внедрение новых подходов к формированию банками резервов под активные операции.
4. Совершенствование подходов к расчету регулятивного капитала и нормативов ликвидности банков.
5. Упрощение порядка реорганизации банков по решению их собственников.
6. Обеспечение равных условий для возврата банками стабилизационных кредитов, предоставленных им Национальным банком Украины в период кризиса.

В период кризиса и в посткризисный период Национальный банк Украины уделялось особое внимание процессам капитализации и поддержки ликвидности банков, благодаря чему удалось избежать оттока капитала из банковской системы. С целью поддержания ликвидности банков и повышения устойчивости банковской системы Национальный банк Украины ужесточил требования к капиталу. С 01.01.2012 г. регулятивный капитал украинских банков должен составлять не менее 120 млрд. грн., а минимальный размер регулятивного капитала, необходимый для работы на валютном рынке, был увеличен до 180 млн. грн.

Важным направлением стабилизации банковской системы стало создание правовой базы для деятельности санационного банка, расширение функций Фонда гарантирования вкладов физических лиц, реформирование системы валютного регулирования.

В 2012 г. внесены существенные изменения в действующую систему защиты вкладов населения. С целью решения проблемных вопросов в сфере гарантирования вкладов был принят Закон Украины от 23.02.2012 г. №44525-VI «О системе гарантирования вкладов физических лиц» [3]. Благодаря принятым решениям Фонд гарантирования получил дополнительные полномочия по выведению с рынка неплатежеспособных банков наименее затратным способом.

Нормами указанного законопроекта также предусмотрено:

а) введение понятий «проблемный банк» и «неплатежеспособный банк» с определением четких количественных и качественных критериев;

б) передача полномочий по осуществлению временной администрации и ликвидации неплатежеспособных банков от Национального банка Украины к Фонду гарантирования вкладов физических лиц;

в) предоставление Фонду гарантирования вкладов физических лиц права определять наименее затратный метод вывода с рынка неплатежеспособных банков.

При этом за Национальным банком Украины сохранены функции регулирования и пруденциального надзора, в том числе надзора за деятельностью проблемных банков.

С целью повышения эффективности надзора за деятельностью финансово-кредитных учреждений и защиты интересов вкладчиков и инвесторов Национальным банком Украины введен надзор на консолидированной основе по группам, в состав которых входят финансовые учреждения, в том числе и банки. Внедрение надзора на консолидированной основе является одним из шагов, определенных государственной программой экономических реформ. Законом от 19.05.2011 г. № 3394-IV «О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно надзора на консолидированной основе» введены нормы, обязывающие банковские и небанковские финансовые группы, а также их участников соблюдать требования, установленные государственными регуляторами [2]. В частности, эти требования касаются наличия эффективных систем корпоративного управления и управления рисками; внутреннего контроля в группе; наличия учетных процедур и информационных систем; составления консолидированной отчетности; достаточности регулятивного капитала, соблюдения экономических нормативов и пр.

Финансовый кризис показал, что до последнего времени практика работы с проблемными банками не учитывала ряд существенных факторов. Поэтому с целью разработки новых механизмов, совершенствования технологий работы с проблемными банками, а также выработки эффективных процедур вывода неплатежеспособных банков с рынка в конце 2011 г. было принято Постановление Национального банка Украины № 471 «О порядке регистрации, выдачи лицензии, регулирования деятельности санационного банка и надзора за ним». В соответствии с этим Постановлением санационный банк должен выкупать проблемные активы государственных банков или банков, капитализированных государством, что позволит улучшить их балансы и расширить возможности по кредитованию экономики.

В 2009 г. Национальный банк Украины разработал методические рекомендации, направленные на совершенствование проведения стресс-

тестирования в банках. Главной задачей стресс-тестирования является подготовка превентивных стратегических мероприятий по урегулированию проблемных ситуаций в банках, а также снижение влияния системных рисков на их деятельность. Вместе с тем каждый банк может разработать собственную процедуру проведения стресс-тестирования. Основными объектами стресс-тестирования являются уровень капитализации и уровень ликвидности коммерческих банков.

Результаты анализа современного состояния банковской системы Украины позволяют сделать вывод, что основными задачами ее дальнейшего развития являются неуклонное повышение уровня устойчивости к внешним шокам, обеспечение прозрачности и конкурентоспособности.

Ключевым направлением решения этих задач является совершенствование регулирования банковской системы Украины, которое, на наш взгляд, следует рассматривать как основной инструмент преодоления последствий кризисных явлений в банковском секторе и обеспечения его устойчивого развития.

В настоящее время в банковской науке признан тот факт, что самой банковской деятельности присуща внутренняя цикличность, существенное влияние на которую оказывает банковское регулирование и надзор. По мнению ряда ученых, ряд ключевых пруденциальных норм в большей степени способствует процикличности банковского сектора, чем стабилизирует его. Это обусловлено, прежде всего, тем, что в периоды кредитного бума риски рассматриваются как незначительные, а поэтому и объемы резервов по кредитным операциям формируются в недостаточных объемах. Однако ситуация кардинально меняется, когда начинают происходить кризисные явления. Банки вынуждены формировать значительные объемы резервов на фоне снижения собственных доходов, ухудшения платежеспособности заемщиков и, соответственно, качества кредитных сделок. В результате этого традиционное резервирование только усиливает финансовую нестабильность, а не противодействует ей [5,6]. В этом и состоит суть процикличности развития банковской системы.

При этом важно отметить, что во время кризиса регуляторы финансового сектора столкнулись с отсутствием надежного инструментария для оценки, измерения и ограничения нового вида риска – системного риска ликвидности. Для украинских банков рынки дешевого финансирования были исчерпаны, а поэтому Национальному банку Украины с целью поддержания ликвидности банковской системы пришлось осуществлять рефинансирование в очень больших объемах, в том числе предоставлять стабилизационные кредиты на длительный срок.

В 2010–2011 гг. развитие банковской системы Украины оставалось слабым и характеризовалось замедлением темпов, что, кроме внутренних проблем, было связано с общемировыми тенденциями. Обострились проблемы, которым не уделялось достаточного внимания и в условиях экономического роста: низкий уровень капитализации банков, несовершенство механизмов реорганизации и ликвидации, значительная зависимость банков от внешних источников заимствований, низкое качество риск-менеджмента, недостаточный уровень прозрачности банковского сектора. Если в первой половине 2011 г. влияние кризиса на банковский сектор ограничилось сокращением финансирования и удорожанием ресурсов, то во втором полугодии 2011 г. нестабильность на мировых финансовых рынках спровоцировала существенные проблемы с ликвидностью практически для всех украинских банков.

В связи с тем, что принятые Национальным банком Украины в 2008–2009 гг. меры носили преимущественно тактический характер, первопричины кризиса не были устранены, а возможности, созданные во время кризиса для качественного изменения регулирования банковской системы, не были использованы в полной мере. Учитывая сложный характер банковского кризиса, проблемы с преодолением его последствий имели центральные банки многих стран мира, что способствовало активизации процесса выработки соответствующего антикризисного инструментария и мероприятий, общих для большинства стран.

Повышение требований к финансовой устойчивости банковских учреждений со стороны Национального банка Украины потребовало изменения стратегии развития коммерческих банков. На наш взгляд, в ближайшей перспективе на основе системного подхода банки должны перейти от модели преимущественно экстенсивного развития, которая стимулирует дисбалансы и провоцирует проциклические эффекты, к модели сбалансированного интенсивного развития. Системный подход требует обеспечения надлежащего регулирования, как рынков, так и отдельных видов операций, отражающего не только взаимосвязи между банками, но также между банками и другими участниками финансового сектора.

Одной из главных задач Национального банка Украины на ближайшую перспективу является изменение стратегического подхода в сфере регулирования на основе перехода к макропруденциальному надзору в дополнение к действующему микропруденциальному подходу. По мнению специалистов МВФ, реализация такого подхода предполагает также расширение полномочий центрального банка, как главного регулятора денежного и финансового рынков страны.

Таблица 1

Сравнительная оценка основных характеристик макро- и микропруденциального подходов в банковском регулировании.

Характеристика	Макропруденциальный надзор	Микропруденциальный надзор
Конечная цель.	Снижение потерь, связанных с финансовыми кризисами.	Защита интересов вкладчиков и кредиторов банков.
Промежуточная цель.	Поддержка финансовой стабильности в целом.	Макроэкономические условия рассматриваются как экзогенный фактор.
Модель рисков в финансовом секторе.	Общие и коррелирующие шоки.	Идеосинкротические шоки.
Оценка перспектив.	Вероятностный подход, основанный на оценке рисков, акцент на сценарном анализе.	Подход, основанный на анализе формальной отчетности, акцент на внутреннем контроле и проверках.
Взаимосвязи и общие риски участников рынка.	Основообразующие факторы.	Не учитываются.
Определение пруденциальных норм.	Учет системных шоков финансового рынка.	Учет рисков отдельных участников рынка.
Раскрытие информации.	Широкое распространение результатов оценки в т.ч. показателей финансовой устойчивости, макропруденциальных индикаторов, сигналов моделей раннего реагирования.	Стандартизированные отчеты и конфиденциальная информация для целей надзора.

Источник: составлено на основе [5, с.13].

Под макропруденциальной политикой понимают комплекс превентивных мер, направленных на минимизацию риска системного финансового кризиса, то есть риска возникновения ситуации, при которой значительная часть финансовых учреждений становятся неплатежеспособны-

ми, в результате чего участники рынка не могут обеспечить свою дальнейшую деятельность без поддержки регуляторов [1].

Концепция макропруденциального надзора впервые была разработана банковскими регуляторами в 2000–2006 гг., под председательством Банка международных расчетов, по мнению которого конечная цель макропруденциального надзора центрального банка должна состоять в снижении потерь от финансовой нестабильности, обусловленной банковскими кризисами. Усилия такого надзора должны быть сосредоточены на системной стабильности финансового сектора, а не на предотвращении банкротств или поддержании устойчивости отдельных банков. При макропруденциальном подходе особое внимание уделяется системообразующим учреждениям и взаимосвязям в финансовом секторе. Это объясняется тем, что риск системной нестабильности зависит от коллективного поведения участников финансовых рынков, в результате чего риски финансовой системы усиливаются. При микропруденциальном надзоре, в отличие от макропруденциального, основное внимание сосредотачивается на деятельности отдельных банков и управлении отдельными видами рисков (табл. 1). Главным преимуществом макропруденциального подхода является то, что функция надзора состоит не в суммировании рисков отдельных финансово-кредитных учреждений, а в системной оценке показателей устойчивости всего финансового сектора, что способствует ранней диагностике и предотвращению финансовых потрясений.

Таким образом, макропруденциальная политика отличается от микропруденциального надзора характером анализа устойчивости финансового рынка, который осуществляется на агрегированном уровне – на уровне всего финансового рынка, а не на уровне отдельных учреждений; благодаря анализу взаимосвязей между системообразующими, средними и мелкими финансовыми учреждениями во избежание ситуации эффекта «домино».

Поэтому основным мероприятиям макропруденционной политики должны быть:

- поддержание устойчивости финансовой системы к агрегированным шокам, включая рецессию и внешние шоки;
- ограничение избыточных финансовых рисков, которые принимает на себя финансовая система в целом;
- сглаживание финансового цикла.

Основой макропруденциальной политики является микропруденциальное регулирование, базирующееся на использовании пруденциальных норм: требования к капиталу и ликвидности, нормирование баланса, установление лимитов рисков и т.п. С этой целью используется определенная совокупность инструментов макропруденциальной политики, ос-

новными среди которых являются леверидж, ликвидность и кредитная экспансия (табл. 2).

Таблица 2

Классификация инструментов макропруденционной политики
Группы тридцати.

Объект регулирования	Инструменты
Леверидж	Повышенный коэффициент взвешивания риска в нормативе достаточности капитала при оценке торгового портфеля ценных бумаг.
	Контрциклический буфер капитала.
	Стресс-тестирование для оценки достаточности капитала.
	Коэффициент валового левериджа (простое соглашение по капиталу и активам).
Ликвидность	Дополнительный буфер ликвидности.
	Норматив соотношения долгосрочных активов и долгосрочных обязательств.
	Норматив соотношения краткосрочных активов и краткосрочных обязательств.
Кредитная экспансия	Динамичный норматив соотношения объемов кредита и стоимости залога.

Источник: составлено на основе [4].

В отличие от микропруденциальных стандартов, реализация макропруденциальной политики имеет следующие особенности.

Во-первых, она предполагает высокие стандарты для институтов, рынков и инструментов, которые признаются системно значимыми. В случае финансовой нестабильности дополнительные требования позволяют системно значимым институтам иметь буфер капитала и ликвидности, что снижает их зависимость от внешнего финансирования или от помощи регулятора.

Во-вторых, в процессе реализации макропруденциальной политики пруденциальные нормы должны иметь контрциклический (динамический) характер, чтобы противостоять дисбалансам на рынках финансовых активов.

Таким образом, реализация макропруденциальной политики предполагает повышение эффективности регулирования и надзора за финан-

совым сектором, а также содействует повышению уровня конкурентоспособности финансовых учреждений и обеспечению устойчивости всего финансового сектора. Поэтому для достижения этих целей необходимо дальнейшее повышение уровня независимости регуляторов финансовых рынков, в том числе политической и финансовой.

В связи с этим одним из ключевых вопросов реализации макропруденциальной политики на украинском рынке финансовых услуг является выбор определенной регуляторной модели, которая в наибольшей степени соответствовала бы задачам реализации единой финансовой политики государства. На наш взгляд, наиболее перспективными вариантами закрепления функций макропруденциального регулирования за определенными институтами в условиях украинской практики могут быть следующие модели.

1. Создание мегарегулятора при (на базе) Национального банка Украины.

2. Создание нового мегарегулятора с возложением на него функций по регулированию и надзору за банковскими, небанковскими финансовыми учреждениями и рынком ценных бумаг.

3. Создание двух самостоятельных органов регулирования и надзора в соответствии с известной моделью «twinpeaks»: Службы финансового надзора при Национальном банке Украины и регулятора финансового рынка, контролирующего деятельность финансовых учреждений.

С целью оценки целесообразности и эффективности реализации предложенных подходов целесообразно проведение регулярного мониторинга и оценки влияния макропруденциальной политики на развитие финансового рынка. При этом основными критериями оценки влияния такой политики на финансовый сектор могут быть: сокращение количества банкротств финансовых учреждений, снижение объема проблемных активов, внедрение в системе надзора оценки рисков небанковских финансовых учреждений, сокращение количества фактов мошенничества со стороны участников рынка и сокращение количества жалоб со стороны потребителей финансовых услуг, увеличение информационных источников финансового просвещения для населения и др.

Список использованной литературы.

1. Мищенко С.В. Макропруденциальное регулирование денежно-кредитной сферы / С.В. Мищенко // Проблемы взаимодействия хозяйствующих субъектов реального сектора экономики России: финансово-экономический, социально-политический, правовой и гуманитарный аспекты. Сборник научных статей. Вып. 11. – СПб.: Институт бизнеса и права, 2011. – С.180–184.
2. О внесении изменений в некоторые законы Украины относительно надзора на консолидированной основе // Закон Украины от 19.05.2011 г. № 3394-IV.

3. О системе гарантирования вкладов физических лиц // Закон Украины 23.02.2012 г. №44525-VI.
4. Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future. – Group of Thirty, October, 2010. – 77 p.
5. Hirtle B. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP / B. Hirtle, T. Schuermann, K. Stroh // Federal Reserve Bank of New York. State Reports. – 2009. – №409. – 15 p.
6. Houben A. Making Macroprudential Policy Operational / A. Houben, R. van der Molen, P. Wierts // Revue de stabilite financiere. – 2012. – P.14–25.

Николаева М.А., Шолохова Н.В., Нургалеева Р.Ш.

РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ДЕПОЗИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Уфа, Уфимский Государственный Авиационный Технический
Университет

Невозможно представить развитие и функционирование коммерческого банка без одного из основных источников привлеченных ресурсов – депозитов физических лиц. Однако на сегодняшний день финансовые аналитики банка нередко сталкиваются с задачами: какую ставку процента назначить при открытии нового депозита, какой объем средств будет привлечен, как эффективно разместить привлеченные средства и др. Возникает задача управления депозитным портфелем банка.

При управлении депозитным портфелем коммерческого банка можно выделить следующие риски: риск несвоевременного пересмотра портфеля, риск дефицита депозитных средств в составе портфеля, а так же риск неэффективного размещения депозитных средств.

Риск несвоевременного пересмотра портфеля возникает при ошибочном или несвоевременном принятии решения о пересмотре депозитного портфеля. Для решения задачи оценки данного риска применяется следующий алгоритм, состоящий из пяти шагов. На первом, для всех факторов (внутренних и внешних), оказывающих влияние на объект управления – депозитный портфель физических лиц (ДПФЛ), вводится индикатор по одному из трех правил: 1. Как разность значений функции от значений фактора в момент времени t и базовый момент времени t_0 – абсолютный прирост; 2. Как относительный прирост – отношение абсолютного прироста функции от значения фактора к значению в базовый момент времени; 3. Если значения фактора лежат в некотором интервале, то формируется 2 сигнала по аналогии с первым правилом для каждой из границ по отдельности. Кроме того, для каждого индикатора устанавли-

вается некоторое пороговое значение, при отклонении от которого поступает сигнал о необходимости изменений в ДПФЛ. На втором шаге производится анализ качества сигналов, а так же подборка наилучших пороговых значений с помощью элементов частотной логики. На третьем шаге выявляются связи между сигналами и формируется система индикаторов при помощи модели частотной логики. Кроме того, на основании логистической регрессии рассчитывается вероятность внесения изменений в ДПФЛ при заданных значениях индикаторов. На четвертом шаге на основании данных о своевременно открытых депозитах, а так же поставленному в соответствие периоду времени, прошедшего от поступления сигнала до открытия депозита строится эмпирическая функция распределения периодов, позволяющая получить значение вероятности своевременного открытия депозита. На заключительном шаге выносится решение о пересмотре ДПФЛ на основе рассчитанных ранее величин.

Риск недостаточности депозитных средств в структуре пассивов связан с выбором наилучшего варианта (открытие нового депозита, ограничение приема средств по имеющемуся депозиту, отсутствие изменений и тр.) при внесении изменений в структуру портфеля. Для нахождения набора альтернатив, которые обеспечат максимальную ожидаемую доходность, необходимо: 1. Смоделировать жизненный цикл депозита, которых характеризуется открытием продукта, накоплением суммы привлеченных средств, прекращением приема денежных средств и выплатой обязательств по депозиту. Для моделирования поступившего потока средств используются стохастические ветвящиеся процессы Гальтона – Ватсона, причем, в контексте поставленной задачи частицами являются клиенты банка, а системой - депозитный портфель. Преимуществом использования данной модели является то, что процессы Гальтона – Ватсона могут описывать процесс иммиграции, то есть поступление в систему новых частиц извне; 2. Оценить состояние депозитного портфеля и сравнить альтернативы при помощи аппарата марковских процессов, где под системой понимается ДПФЛ, состояние – это разность между полученными средствами и рассчитанной величиной, стратегия – выбор той или иной альтернативы через заданные промежутки времени. В результате работы алгоритма выявляется оптимальная стратегия, которая обеспечивает максимальную доходность.

Риск неэффективного размещения депозитных средств связан с отклонением реально полученного дохода от расчетного. Для получения оптимального варианта размещения средств используется модель транспортной задачи в стохастической постановке. Результатом является совокупность векторов размещений и оценка риска.

Итогом работы представленной системы является выявление, оценка и снижение вышеописанных рисков, что позволяет снизить вре-

менные затраты финансового аналитика банка, а так же обеспечить максимальную ожидаемую доходность ДПФЛ.

Список литературы:

Николаева М.А., Зотова О.Ф., Шолохова Н.В. Модели управления депозитным портфелем коммерческого банка. Журнал «Управление риском», №2, июль 2012, 26 – 39 стр.

Писаренко К.В., Вербя С.Ю.

КАПИТАЛ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Краснодар, Академия маркетинга и социально-информационных технологий

Решение общих проблем развития современной банковской системы и функционирования коммерческих банков, предполагает необходимость совершенствования механизмов поддержания их высокой финансовой стабильности, зависящей от величины и структуры капитала коммерческого банка, соотношения его активов и пассивов, уровень ликвидности, подверженности рискам и качества менеджмента.

Несмотря на общий рост капитала банковской системы Российской Федерации, темпы капитализации банков явно недостаточны. Посткризисный период по-прежнему ограничивает возможности кредитования предприятий реального сектора экономики отечественными банками, что не способствует устойчивому росту социально экономического развития страны. Другим ограничивающим фактором роста долгосрочных кредитов реальному сектору является недостаточный объем ресурсов, имеющихся в распоряжении отечественных банков. Сложившаяся экономическая ситуация развития банковского сектора предъявляет новые требования к коммерческим банкам и к органам банковского надзора. Необходимы новые методы и системы показателей, которые можно положить в основу формирования сбалансированной банковской политики в области управления портфелем активов и пассивов, также необходимо совершенствовать и внутренние методики оценки эффективности использования собственных средств коммерческих банков, так как сохранение и управление ими в условиях финансового кризиса чрезвычайно обострены как со стороны акционеров, так и кредиторов. Что указывает на актуальность данной темы.

В настоящее время в отечественной и зарубежной литературе нет единого мнения по определению собственных средств и собственного капитала банка.

В процессе анализа существующих подходов отечественных и зарубежных ученых экономистов к понятию банковского капитала, выявлено что собственный капитал обеспечивает банку экономическую самостоятельность и стабильность функционирования. Собственный капитал является в банковской системе резервом ресурсов, позволяющим поддерживать платежеспособность банка даже при утрате им части своих активов.

Несмотря на то, что в теоретических трудах исследователей отсутствует единый подход к определению собственных средств (капитала) коммерческого банка, они также отмечают и его обязательные черты представлены на рисунке 1.

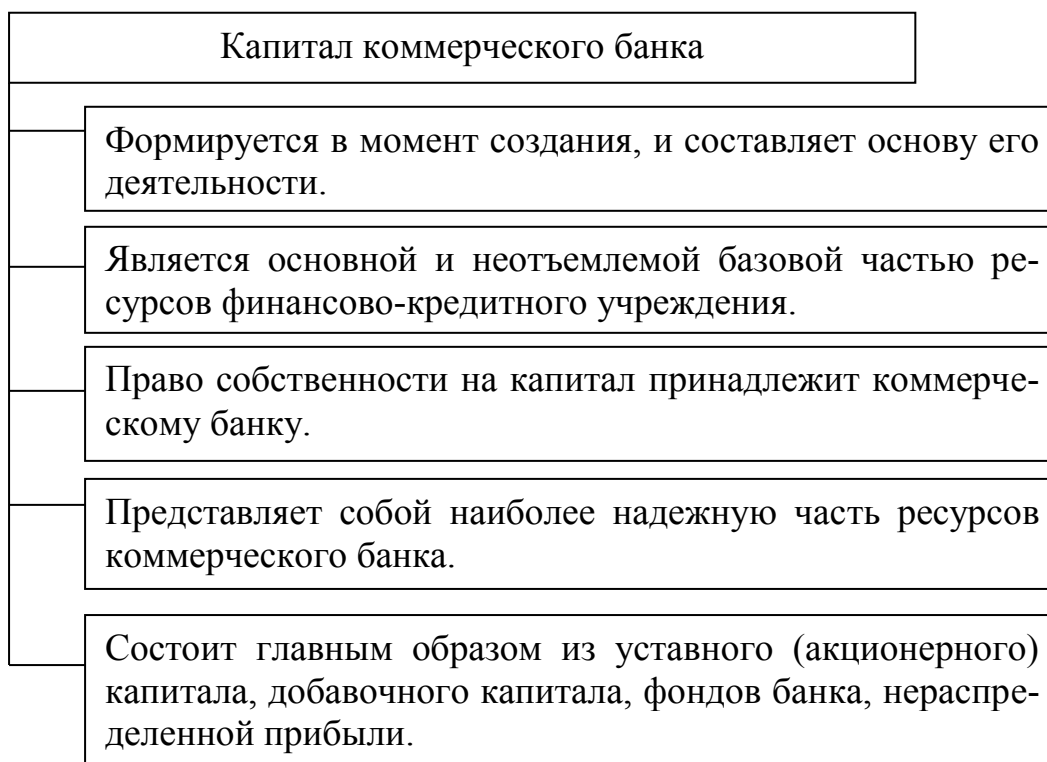


Рис.1- Обязательные черты капитала коммерческого банка

Таким образом, капитал коммерческого банка представляет собой совокупность основного, формирующегося в момент создания, и добавочного капитала, формирующегося в процессе функционирования коммерческого банка, являющихся составной частью ресурсов коммерческого банка. При этом величина собственных средств в общем размере финансовых ресурсов коммерческого банка определяет степень его надежности и устойчивости к принимаемым рискам.

Собственные средства (капитал) выполняют ряд важных функций в обеспечении управления и жизнедеятельности коммерческого банка. Сущность капитала как экономической категории проявляется по средством следующих функций, что представлено на рисунке 2.



Рис.2- Функции капитала коммерческого банка

Собственный капитал обеспечивает постоянный источник дохода акционеров (участников) — пропорционально размеру вклада в уставный капитал каждый его акционер (участник) получает долю прибыли банка в виде дивидендов [3, с. 15-19].

Банки используют три различных стандарта учета: учет по балансовой оценке, учет в соответствии с требованиями регулирующих органов, учет по рыночной стоимости.

При первом способе оценки капитала, или по «общепризнанным принципам бухгалтерии», используется метод балансовой стоимости, т.е. активы и пассивы банка оцениваются в балансе по той стоимости, которую они имеют в момент приобретения или выпуска:

$$\text{БСК} = \text{БСА} - \text{БСП}, \quad (1)$$

где БСК - балансовая стоимость капитала;

БСА - балансовая стоимость активов;

БСП - балансовая стоимость пассивов (привлеченных средств).

По мере изменения процентных ставок и невыполнения обязательств по отдельным кредитам и ценным бумагам действительная стоимость активов и пассивов отклоняется от их первоначальной балансовой стоимости. Для большинства банковских управляющих именно балансовая, а не рыночная стоимость является надлежащим измерителем величины капитала банка. Однако в периоды, когда стоимость кредитов и ценных бумаг значительно меняется, балансовая стоимость капитала является плохим индикатором достаточности капитала для защиты от текущего риска [4, с. 87].

Вторым методом оценки капитала банка является расчет капитала по методикам, установленным соответствующими регулируемыми органами, или в соответствии с регулирующими бухгалтерскими процедурами:

$$\text{Кап.Б.} = \text{Кап.Акц.} + \text{Беср.Пр.Ак.} + \text{Рез.Км.} + \text{Суборд.Обяз.} - \text{Пр.}, \quad (2)$$

где Кап.Б. - капитал банка по «регулируемым принципам бухгалтерии»;

Кап.Акц.- капитал акционеров (обыкновенные акции, нераспределенная прибыль);

Беср.Пр.Ак. - бессрочные привилегированные акции;

Рез.Км. - резервы на компенсацию потерь от кредитов;

Суборд.Обяз.- субординированные обязательства, конвертируемые в обыкновенные акции;

Пр. - прочее (неконтрольный пакет акций).

Регулирующие инстанции, заинтересованные в надежности банка, включают в определение капитала долговые обязательства, доли банка в дочерних компаниях и резервы для компенсации кредитов, но тем самым переоценивают действительное финансовое положение банков и таким образом вводят себя и общественность в заблуждение.

Оценка капитала по методу рыночной стоимости является более приемлемой для инвесторов и вкладчиков, а также для анализа надежности банковской системы в целом:

$$\text{РСКБ} = \text{РСАБ} - \text{РСПБ}. \quad (3)$$

где РСКБ - рыночная стоимость капитала банка;

РСАБ - рыночная стоимость активов банка;

РСПБ - рыночная стоимость пассивов банка (привлеченных средств).

Измерение капитала банка по рыночной стоимости приводит к более динамичной оценке размера капитала. Однако такая оценка приемлема только для крупных банков, активы которых широко обращаются на рынке. Рыночная стоимость капитала мелких банков труднее поддается измерению, так как их активы ограниченно представлены на рынке. Однако такая оценка собственного капитала хорошо отражает реальную защищенность каждого банка от риска банкротства. Когда капитал банка измеряется по его действительной рыночной стоимости, вкладчики имеют больше возможности для оценки достаточности средств банка, необходимых для возврата вложенных ими денежных средств, и, таким образом, могут принимать более взвешенные решения о том, в какой банк

поместить свои вклады. Вместе с тем измерение капитала по «регулируемым принципам бухгалтерии» продолжает оставаться преобладающим в современной банковской практике [2, с.25].

Проведение анализа, оценки и изучение способов управления банком – это очень важная и серьезная работа, позволяющая определить уровень банка, что необходимо при сегодняшней конкуренции между банками и небанковскими учреждениями. Как известно, чтобы правильно проанализировать и оценить деятельность любого коммерческого банка, необходимо, в первую очередь, изучить капитал банка (его структуру, состав, источники формирования), сделать его анализ и оценку и принимать правильные управленческие решения.

Главная проблема сегодняшней банковской системы России в целом и отдельных коммерческих банков, в частности - ее крайне низкий уровень капитализации.

Решение проблемы увеличения капитализации банков является одним из важнейших условий поддержания экономического роста, поскольку банки не могут существовать обособленно, вне зависимости от состояния и динамики развития реального сектора экономики. Для того чтобы капитал превратился в мощный стимул экономического роста необходимо существенно повысить как его величину, так и его эффективность как инвестиционного ресурса.

Для капитализации банковской системы необходимо: увеличить прирост капитала банковской системы России, активно использовать эффективную международную практику по увеличению капитала кредитных организаций, выводу их на высокую конкурентоспособность.

Размер капитала банка определяет возможность получения банком лицензий, позволяющих расширять круг выполняемых банковских операций, открытия филиалов в стране и за рубежом. Показатель размера капитала используется надзорными органами в качестве определяющего при оценке деятельности банков, их надежности.

Серьезной продолжает оставаться проблема качества капитала кредитных организаций, обусловленная в ряде случаев его фиктивным увеличением.

Так же сдерживают рост банковского капитала высокие кредитные риски, а также недостаточно высокий уровень доверия к банкам со стороны населения.

Высокие требования к величине и качеству собственного капитала банка, соблюдению стандартов достаточности для покрытия банковских рисков позволяют сохранить устойчивость и эффективность функционирования банковской системы в целом. Именно поэтому принятие мер по увеличению капитала банков, улучшению его качества, выделяется в качестве важного стратегического условия развития банковского сектора.

Проблема определения достаточного размера капитала банка давно вышла за пределы национальных границ, став проблемой международного обсуждения. Она существенно расширилась, вобрав в себя такие проблемы, как, например: определение структуры капитала, определение риска активов, учет различных рисков. Разработанные международным Базельским комитетом принципы и стандарты в области измерения капитала не решили многих вопросов теоретического и практического плана, связанных с собственным капиталом. Так, предметом дискуссий остаются, например, вопросы: понятие капитала банка; необходимый размер собственного капитала; методы оценки достаточности собственного капитала банка [1, с.12-19].

Проблема достаточности капитала банка является неоднозначной. Несмотря на объективные тенденции мировой экономики, величина банка не является достаточным критерием его эффективности. Большие размеры капитала банка не обязательно дают ему преимущества. Для увеличения банковского капитала необходимо привлечение средств или концентрация, централизация банковского капитала, объединение мелких банков в крупные.

Таким образом, можно сделать вывод, что собственный капитал - основа коммерческой деятельности банка. Он обеспечивает его самостоятельность и гарантирует его финансовую устойчивость, являясь источником сглаживания негативных последствий различных рисков, которые несет банк.

Капитал банка играет роль своеобразного буфера, который поглощает потери от реализации разнообразных рисков. Капитал служит защитой для средств вкладчиков и кредиторов, поскольку убытки от кредитных, инвестиционных, валютных операций банка, злоупотреблений, ошибок списываются за счет резервов, которые входят в состав капитала. Размер банковского капитала существенно влияет на уровень надежности и доверия к банку со стороны общества.

Другими словами, капиталу принадлежит ведущая роль в обеспечении стабильности банка, эффективности его работы, расширении его деятельности, а в конечном итоге - в поддержании экономического роста в стране.

Список используемых источников:

1. Бородин А.Ф. Актуальные проблемы и перспективы развития региональных банков. // Деньги и кредит. - 2006. - № 1. - с.12-19.
2. Дудка А.Б.. Оптимизационная модель для управления активами и пассивами. Банковское дело. №5. 2007.
3. Камаев, О. Финансовые ресурсы и капитал организации/ О.Камаев // Финансы и кредит. - 2007. - №21. - С. 15 - 19.
4. Никонова, И.А. Стратегия и стоимость коммерческого банка - М.: Альпкна Бизнес Букс, 2004. - 211 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

г. Самара, ФГБОУ ВПО СГЭУ

Стабильное развитие экономики и преодоление кризисных ситуаций и во многом зависит от состояния потребительского спроса. Как следствие, общая стратегия страны должна быть направлена на стимулирование потребителей и качественное повышение уровня жизни граждан. Решая данную задачу, практически все страны столкнулись с проблемами минимизации социальных и экономических издержек на основе модернизации национальных экономик. Использование эффективных инновационных и интеграционных механизмов оказывает существенное влияние на динамичное развитие и модернизацию экономики страны и, как следствие, способствует повышению ее конкурентоспособности. Ориентированность российской экономики на международные интеграционные процессы способствует активной модернизации деятельности всех ее экономических субъектов, в том числе и банков, которые играют важную роль в развитии потребительского спроса населения, расширяя рынок кредитования физических лиц.

Модернизацию следует рассматривать не только как внедрение технических новшеств, инноваций, но и как переустройство организации процесса кредитования. Инновационные процессы в банках не являются результатом стихийного развития. Инновационный характер модернизации банковской системы заложен в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года, в которой определено развитие банковской конкуренции и внедрение инноваций в сфере высокотехнологичных банковских продуктов. Внедрение новых технологий и новых банковских продуктов позволит кредитным организациям существенно повысить скорость и качество проведения банковских операций и, как следствие, повысить их конкурентоспособность. В этой связи Банк России последовательно проводит работу по адаптации международных и разработке национальных стандартов в сфере рационального использования в банковской деятельности передовых технологий. Инновационная деятельность банков развивается с учетом всех нововведений и в рамках мирового интеграционного процесса.

Оценивая состояние и тенденции развития кредита в современной экономике, коллектив авторов под редакцией О.И. Лаврушина выделяют стратегические направления модернизации кредитной деятельности российских банков.¹

- модернизацию банковского законодательства и совершенствование кредитной инфраструктуры;
- развитие кредитного рынка;
- совершенствование действующей кредитной практики и развитие новых кредитных продуктов и технологий;
- развитие банковской деятельности на базе стандартов качества кредита;
- расширение кредитных ресурсов;
- совершенствование системы предупреждения и минимизации кредитных рисков на различных стадиях кредитного процесса.

От комплексности развития указанных направлений модернизации зависит характер будущей кредитной деятельности, состав кредитных услуг и форм обслуживания клиентов. В условиях международной интеграции и усиления конкуренции модернизация банковской деятельности во многом предопределяет выбор конкретной стратегии и повышение потенциала отечественных банков. При этом разработка банковской стратегии связана с определением возможностей банка соответствовать внешней конкурентной среде, а также с внутренним анализом ресурсов и возможностей банка. Особенно это проявляется в развитии системы кредитования физических лиц, поскольку увеличение кредитных организаций с участием иностранного капитала на внутреннем рынке усиливает конкуренцию в сфере кредитования населения. Банковское кредитование физических лиц продолжает интенсивно развиваться, что требует повышения эффективности организации кредитного процесса с учетом международных стандартов качества, современных систем обслуживания и продаж. Поэтому в розничной сфере банки активно внедряют инновационные продукты, современные технологии, а также организационные и маркетинговые решения. При этом необходимо учитывать, что модернизация розничной банковской деятельности имеет ряд особенностей, связанных с широкой сферой кредитования, массовым характером продаж, с социальным расслоением населения и индивидуальным обслуживанием. В этой связи в банках обеспечивается развитие таких направлений, как работа с VIP клиентами, централизация функций в рамках создания ЦСКО, внедрение стандартов качества, внедрение кредитной фабрики, риск – менеджмента и внедрение технологий активных продаж.

Развитие современных технологий в сфере кредитования физических лиц имеет большое значение, поскольку: во-первых, снижает фрагментарность розничного финансового рынка и значимость разветвленной сети структурных подразделений банков, которая всегда рассматривалась как несомненное их преимущество; во-вторых, способствует стандартизации представляемой на сайтах банков информации, сглаживает

языковые и культурные различия; в-третьих, устраняет необходимость присутствия банков в стране потребителя кредитных услуг; в-четвертых, повышает доступность к информации о финансовом состоянии заемщиков и не требует их физического присутствия при предоставлении кредита; в-пятых, способствует использованию кредитных карт, электронных средств платежа, значительно повышающих уровень интеграции.

С внедрением новых информационных технологий банки расширяют возможности развития кредитных продуктов и прогрессивных форм обслуживания клиентов, диверсификации кредитной деятельности и управления кредитными рисками. Кроме того, информационные технологии в сфере кредитования физических лиц способствуют появлению таких инновационных финансовых инструментов, как секюритизация, рефинансирование, деривативы и тем самым, расширяют границы функционирования финансовых рынков. Как следствие, информационные технологии способствуют усилению конкуренции на внутренних и международных рынках финансовых услуг населению, оказывают влияние на гармонизацию национального законодательства и внедрение международных стандартов в сфере кредитования физических лиц.

Таким образом, модернизация способствует реформатированию деятельности банков, глубоким внутренним преобразованиям, стандартизации и унификации всех процедур рассмотрения заявок, обеспечению дистанционного кредитного обслуживания.

Сергеева Т.В.

РИСКИ, АНДЕРРАЙТЕРА ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ПЕРВИЧНОМ ПУБЛИЧНОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ И МЕТОДЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Как и во всех видах андеррайтинговой деятельности, в андеррайтинге при эмиссии ценных бумаг существуют определенные риски. Однако, их нельзя характеризовать с точки зрения обобщенных понятий. Некоторые риски не будут актуальны для андеррайтеров, работающих при первичном публичном размещении вообще. А так же, в данном случае, каждый отдельный вид риска будет иметь свою специфику, относительно изучаемой тематики.

В целом, риски при андеррайтинге ценных бумаг можно разделить на две большие категории. К первой категории рисков отнесутся те риски, которые андеррайтер не сможет исключить или минимизировать. Та-

кие риски возникают по причинам, которые андеррайтер или андеррайтинговый синдикат не может контролировать. К данной группе относятся: системный (рыночный) риск, риск законодательных изменений, инфляционный риск, валютный риск.

Минимизация системного риска – это прогнозирование. В данном случае андеррайтер может воспользоваться не только аналитическими прогнозами о состоянии экономики страны размещения и о рынке ценных бумаг в целом, но и проанализировать индексные значения для интересующей его отрасли и на основе проделанного анализа составить прогноз возможных изменений.

Риск законодательных изменений невозможно исключить. Андеррайтер может только внимательно следить за изменением законодательной базы, чтобы вовремя предупредить эмитента о затратах, которые придется понести, а так же о мероприятиях, необходимых для осуществления в рамках законодательной базы, а значит максимально минимизировать этот риск.

Для подготовки к возможным потерям, вследствие возникновения инфляционного риска, необходимо отслеживать тенденции инфляционной составляющей, проводить соответствующие исследования и выявлять прогнозные значения на необходимые сроки.

Ко второй группе рисков относятся риски, которые можно минимизировать и даже предупредить их появление. К таким рискам относятся: финансовые риски, несистемный, или специфический риск, технический риск, отраслевой риск, риск мошенничества, репутационный риск.

Для минимизации финансового риска существует несколько методов минимизации, наиболее актуальных, а именно - лимитирование(для того, чтобы избежать сверх затрат при работе с эмитентом, коммерческие банки, входящие в андеррайтинговый синдикат, могут установить допустимую норму затрат по поддержанию курса акций, сверх которой финансирование осуществляться не будет), диверсификация(данный вид минимизации рисков актуален только для андеррайтингового синдиката. Как правило, наибольшую нагрузку на себя берет главный андеррайтер, остальные члены команды подвержены риску в меньшей мере. Все условия по степени покрытия риска должны быть закреплены в соглашении банков.), самострахование(перед началом функционирования синдиката, все участники могут создать резервный (страховой) фонд для использования вложенных денежных средств при непредвиденных обстоятельствах. Данная мера позволит сконцентрировать некоторые финансовые средства, на которые не будет делаться акцент в основной деятельности, но в то же время будет создана своеобразная финансовая «подушка».)

Для минимизации технического риска, андеррайтеру, в первую очередь, необходимо оптимизировать работу всех отделов внутри банка, а так же быть уверенным в правильности составленной эмитентом отчетности. Для этого банк может привлечь своего специалиста, который проведет необходимые проверки, наряду с привлеченными эмитентом специалистом.

Для минимизации отраслевого риска банку или андеррайтинговому синдикату необходимо провести полномасштабное исследование отрасли и положения эмитента в данной отрасли для выявления возможных проблем, наиболее подходящей биржевой площадки, типа размещения ценных бумаг, цены первоначального размещения акции и т.д.

Для минимизации репутационного риска российским банкам необходимо особенно тщательно готовиться к сделкам, чтобы иметь возможность обратить внимание хотя бы отечественных эмитентов на российский рынок андеррайтинга.

Безусловно, андеррайтеру при первичном публичном предложении, необходимо не только прогнозировать все возможные виды риска, но и прилагать максимальные усилия для их минимизации. Конечно, приведенная классификация не является исчерпывающей и в каждый конкретный случай необходимо рассматривать отдельно, а это значит, что могут возникнуть другие виды риска.

Список литературы:

1. Лукашов А. IPO от I до O. Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков/ А. Лукашов, А. Могин. Юбилейное издание. -М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. 370 с.
2. Материалы сайта «IPO-Конгресс», [http:// http://www.ipocongress.ru/](http://www.ipocongress.ru/).

Чебаненко Е.Н.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В КНР

Санкт- Петербург, СЗИУ РАНХиГС

Реформирование сельского хозяйства было одним из ключевых направлений экономических преобразований, осуществляемых правительством КНР в 80-е гг. Однако данные преобразования касались в первую очередь развития новых форм собственности на селе. За годы реформ не были решены проблемы неразвитости инфраструктуры, низкого уровня доходов и экономической отсталости на селе в целом. Поскольку доступность кредита и уровень развития банковской сети в це-

лом оказывает прямое влияние на темпы экономического роста, в КНР большое внимание уделяется доступности банковских услуг в первую очередь в отсталых сельскохозяйственных регионах.

Сельские регионы Китая обслуживают 4 основных типа финансовых институтов - крупные коммерческие банки, политические банки, банк почтовых сбережений и мелкие и средние финансовые институты.

С середины 80-х гг., когда государственные банки начали переходить к рыночно-ориентированной модели, начался процесс закрытия филиалов в сельской местности и внутренних регионах, как правило, менее прибыльных, чем в городских и прибрежных районах. Только за три года с 1999 по 2002 г. 4 госбанка закрыли 30000 филиалов в менее развитых провинциях и сельской местности. [1] Банки, ориентируясь в первую очередь на получение прибыли, не хотели вкладывать средства в дорогостоящие, высокорискованные, с длительным сроком окупаемости проекты. Даже специально созданный для поддержки сельского хозяйства Сельскохозяйственный банк Китая начал сокращать свои операции в сельской местности, им было закрыто много филиалов в уездах, которые были в первую очередь сориентированы на кредитовании сельского хозяйства, вследствие высокого уровня невозврата кредитов. Банком проводилась политика по увеличению присутствия в городах, переходу к более расширенной по клиентуре стратегии кредитования и росту доходов.

Серьезные задачи по подъему сельского хозяйства возложены на новый государственный Почтовый сберегательный банк Китая, который был создан на базе сберегательных подразделений Государственной почтовой администрации и поэтому обладает наиболее разветвленной филиальной сетью. По количеству отделений в уездах и менее крупных населенных пунктах ему нет равных. В марте 2008 г. им было завершено формирование филиальной сети.

Банк развития сельского хозяйства - единственный политический финансовый институт, действующий в сельских финансах, больше сфокусирован на управлении средствами для покупки зерна, хлопка и льна по госконтрактам. В результате кредитная поддержка развития сельского хозяйства, индустриализации в сельском хозяйстве, реорганизации инфраструктуры полностью не производилась.

Крупные банки, работающие на сельском рынке, проводили стратегию по сосредоточению на ключевых направлениях, привлечении крупных корпоративных клиентов и решали задачи по выходу на международный рынок.

Мелкие и средние финансовые институты на селе представлены и сельскими кредитными кооперативами и сельскими кооперативными банками. Они не могли удовлетворить спрос на банковские услуги на се-

ле, так как являются небольшими по размеру финансовыми институтами, испытывают проблемы с привлечением средств, имеют неэффективное электронное оборудование и низкую квалификацию персонала.

В 2006 г. Комиссия по регулированию банковской деятельности инициировала проведение политики по расширению доступа коммерческих банков в систему финансирования сельского хозяйства. Учитывая, что финансовые институты, представленные в сельской местности, отличаются по своим размерам и целевой клиентской базе был разработан вариативный подход к реформе, цель которой – создание в сельских финансах конкурентной системы. Основным нововведением стало появление нового типа банков – поселковых банков, которые являются основной движущей силой в проведении реформы сельских финансов. Комиссией был выпущен ряд нормативных документов, регулирующих деятельность поселковых банков.

Поселковые банки могут быть зарегистрированы и вести свои операции только в сельской местности.

Согласно Временным правилам по управлению поселковыми банками все средства, которые находятся в распоряжении банка, он должен направлять на поддержку местного экономического развития. При предоставлении кредитов приоритеты должны быть отданы именно сельским хозяйствам региона для того, чтобы удовлетворить потребности в сельскохозяйственном производстве. С целью увеличения покрытия кредитами и недопущения чрезмерной концентрации банки должны предоставлять кредиты в небольшом размере, но для максимального круга клиентов. Определен предельный размер концентрации кредита на 1 заемщика - не более 5 % (в то время как для других коммерческих банков такой норматив установлен на уровне 10 %).[2.] Поселковые банки действуют внутри небольшого региона и по сравнению с крупными банками имеют лучшие представления о кредитных потребностях фермеров и малого бизнеса.

Правительство поощряет все типы инвесторов, однако инициатором и основным акционером поселковых банков может выступать только коммерческий банк. Доля в УК капитале банка-инициатора должна составлять не менее 20 %, в то время как для остальных инвесторов доля не может превышать 10 %. Участие коммерческих банков в процессе формирования поселковых банков имеет для последних важное значение. Коммерческие банки имеют квалифицированный штат работников, системы оценки риска, современные электронные технологии, которые они способны передать поселковым банкам в целях обеспечения наиболее эффективной деятельности.

В качестве эксперимента были выбраны 6 провинций и в марте 2007 г. первый поселковый банк открыт в провинции Сычуань. Согласно 3-х

летнему плану в конце 2011 г. в Китае должно было действовать 1027 поселковых банков. Правительство активно поощряет создание банковских холдингов в сельской местности. Такие компании образуются путем кооперации национальных банков, которые и формируют поселковые банки, с иностранным банком, имеющим опыт работы в сфере сельских финансов и который способен оказать техническую помощь в операциях микрофинансирования. Применение холдинговой модели может способствовать улучшению менеджмента в поселковых банках за счет использования иностранного опыта. В качестве примера можно привести холдинговую компанию, созданную Банком развития Китая и испанским банком Сантандер, в планах которой открытие 100 поселковых банков.[3]

Литература:

1. Nicholas R. Lardy. China's unfinished revolution. Washington. 1998 p 53
2. Provisional Rules Governing Village or Township Banks.
<http://www.planetfinancechina.org/resource-center/guidelines-microcredit-providers>
3. http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2010-1/03/content_11497401.htm

Щербак А.В.

РОЛЬ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА ВЫСШЕГО МЕНЕДЖМЕНТА БАНКОВ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Санкт-Петербург, СПбГЭУ

На сегодняшний день большое распространение получило мнение о том, что причина рискованного поведения банков, которое стало одной из причин современного экономического кризиса, заключается в системе оплаты труда высшего менеджмента. При этом критикуется, преимущественно, тот факт, что менеджеры, стремясь получить бонусы, выплата которых зависит от краткосрочных успехов фирмы, пренебрегают долгосрочными целями и придерживаются рискованной стратегии. Кроме того, штрафы («малусы») за невыполнение поставленных задач, как правило, отсутствуют. Другими словами, вина возлагается на жадность менеджеров. И это вполне понятно, так как менеджеры находятся на виду, в то время как собственники фирмы находятся в тени.

Однако система оплаты труда менеджеров – не единственная причина рискованного поведения. Данная система оплаты есть отражение интересов акционеров, которые хотят выиграть от ограничения ответственности в акционерном обществе и поэтому желают рискованных действий. Ведь акционерный капитал составляет, как правило, меньшую

часть банковских ресурсов. Таким образом, доходы акционеров формируются на основе схемы, в которой также есть «бонусы», но практически отсутствуют «малусы», так как их возможные потери никогда не превысят тех взносов, которые они сделали в акционерный капитал. Эта схема и накладывает отпечаток на систему оплаты труда менеджеров, так как акционерам нужны такие управляющие, которые охотно будут идти на риск.

Попытки государства повлиять на заключение договоров между акционерами и менеджерами малоэффективны. Система оплаты труда менеджеров слишком сложна и многомерна, чтобы государство могло ее полностью контролировать и регламентировать [1]. Да и в целом, многие аспекты работы банков плохо контролируются государством. Также надо отметить, что вмешательство государства в, строго говоря, внутрифирменные дела противоречит принципам рыночной модели экономики. Конечно, государство должно влиять на отношения между акционерами и менеджерами, и такая работа ведется. Например, в феврале 2013 г. представители стран ЕС договорились о том, что бонусы банкиров не могут превышать их основную зарплату [2]. Однако, на наш взгляд, большее внимание должно уделяться воздействию на поведение самих акционеров. Если государство заставит банки работать с большей долей собственного капитала и начнет стимулировать ориентацию банков на долгосрочные, а не краткосрочные цели, то акционеры создадут новую систему оплаты труда менеджеров, которая принудит их к более осторожной политике. В частности, государство может заинтересовать акционеров оставаться собственниками данного банка в течение продолжительного периода времени, законодательно введя норму об увеличении числа голосов, приходящихся на акции таких акционеров.

Если государству удастся изменить поведение акционеров, значительно уменьшится вероятность того, что банки будут широко практиковать рискованные операции, опасные для всей экономики. Главная цель при этом – добиться перехода акционеров банков от краткосрочной цели (максимизации прибыли) к долгосрочной (стабильные доходы и стабильное развитие). Как отмечал К.Дарендорф, «новое отношение ко времени в экономике и обществе – главное изменение менталитета, которое должно произойти в результате сегодняшнего кризиса» [3].

Литература:

1. Sinn H.-W. Kasino-Kapitalismus: Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist. – Berlin: Ullstein, 2010. – S. 389.
2. Полоцкий А. Бонусы европейских банкиров ограничили зарплатой. / РБК daily. URL: <http://subscribe.rbc.ru/2013/02/18/world/562949985756546> (дата обращения 24.03.2013).
3. Цит. по: Weck, Roger de. Nach der Krise: Gibt es einen anderen Kapitalismus? – Muenchen: Nagel und Kimche, 2009. – S. 53.

СЕКЦИЯ №5 РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА

Краснов С.В.

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОПЕРАЦИЙ РЕПО

Самара, Самарский Государственный Экономический Университет

Ключевые слова: Центральный Контрагент, операции РЕПО, междиллерское РЕПО, РЕПО Банка России с корзиной ценных бумаг, аукцион прямого РЕПО, трёхсторонне РЕПО с Банком России.

Рассматривается введение нового способа участия в аукционах прямого РЕПО, проводимых Центральным Банком Российской Федерации (далее ЦБ РФ). Определяются новые возможности, появляющиеся у участников рынка. Рассматривается запуск нового участника рынка РЕПО - Центрального Контрагента (далее ЦК). Дается определение и анализ нового инструмента, внедрение которого способствует значительным изменениям функционирующего рынка. Указываются основные положительные и возможные негативные последствия для участников рынка РЕПО.

Операции РЕПО являются важным инструментом управления банковской ликвидностью. Государство в лице ЦБ РФ стремится максимально оптимизировать и контролировать данную сферу экономики, с целью оперативного реагирования на возможные негативные кризисные явления.

На ежедневной основе ЦБ РФ проводит аукционы РЕПО, добавляющие необходимую ликвидность на банковский рынок. Ранее у допущенных к торгам банков была единственная возможность поставить заявки на участие в аукционе посредством торговых систем, например, таких как Quik или Micex Trade. Выставление заявок на аукцион – это длительный и трудоёмкий процесс, требующий большой внимательности со стороны представителя банка. Подача заявки осуществляется путём выставления в торговой системе заявки на сделку с ЦБ РФ, в которой указывается конкретный актив, выступающий залогом по сделке РЕПО. Также проставляется точный объём обеспечения (количество ценных бумаг) и дисконт по активу, который публикуется на сайте ЦБ РФ на ежедневной основе по каждому конкретному выпуску ценной бумаги.

Аукционы ЦБ РФ проводятся в строго отведённые промежутки времени. На подачу заявок выделяется 30 минут. В 2011 году выделялось 15 минут, но это время было увеличено из-за возросшего объёма предоставляемых денежных средств. Тенденция роста объёма заимствований у ЦБ РФ чётко прослеживается на рисунке 1. [4]

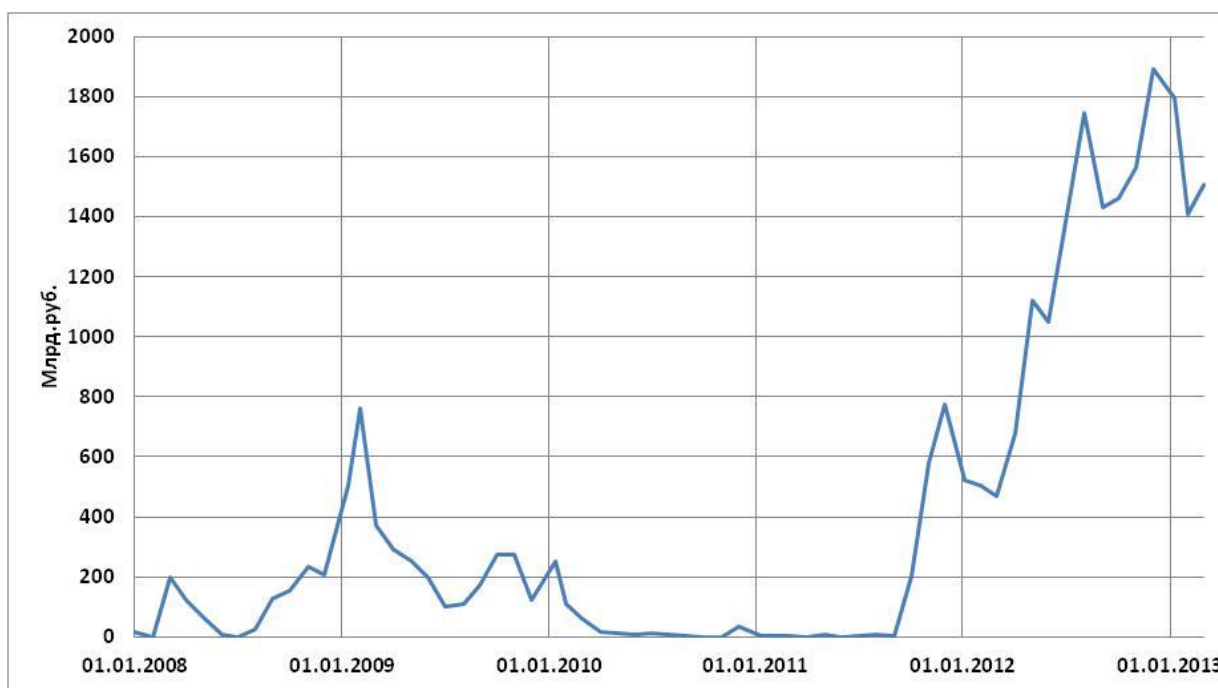


Рис. 1. Задолженность кредитных организаций перед ЦБ РФ по операциям прямого РЕПО с 2008 по 2013 гг. [4]

Проблема действующего способа участия в аукционах заключается в невозможности вносить изменения в заявку после окончания выделенного времени на аукцион. Трудоёмкость процесса может приводить к ошибкам в выставляемых заявках, что в дальнейшем повлечёт за собой серьёзные последствия. Участник рынка при неверном выставлении заявки вынужден искать недостающие активы у контрагентов. Если заявленный ранее актив не поставляется в ЦБ РФ до окончания торгов в день подачи заявки, то на участника рынка накладываются штрафные санкции в размере двойной ставки рефинансирования на сумму сделки на весь срок заключения сделки. При возросших оборотах аукционов прямого РЕПО ЦБ РФ старается нивелировать человеческий фактор в выставлении заявок. Чтобы достичь поставленной цели, ЦБ РФ необходимо, либо вносить изменения в уже действующий механизм, либо предлагать новые способы доступа к предоставляемой ликвидности. ЦБ РФ выбрал второй вариант.

На апрель 2013 года запланировано внедрение нового способа участия в аукционах – РЕПО ЦБ РФ с корзиной ценных бумаг.

РЕПО ЦБ РФ с корзиной ценных бумаг - это новая система предоставления ликвидности банковскому сектору, которая основана на заключении сделок трехстороннего РЕПО с ЦБ РФ. [1] Схема технологии представлена на рисунке 2.

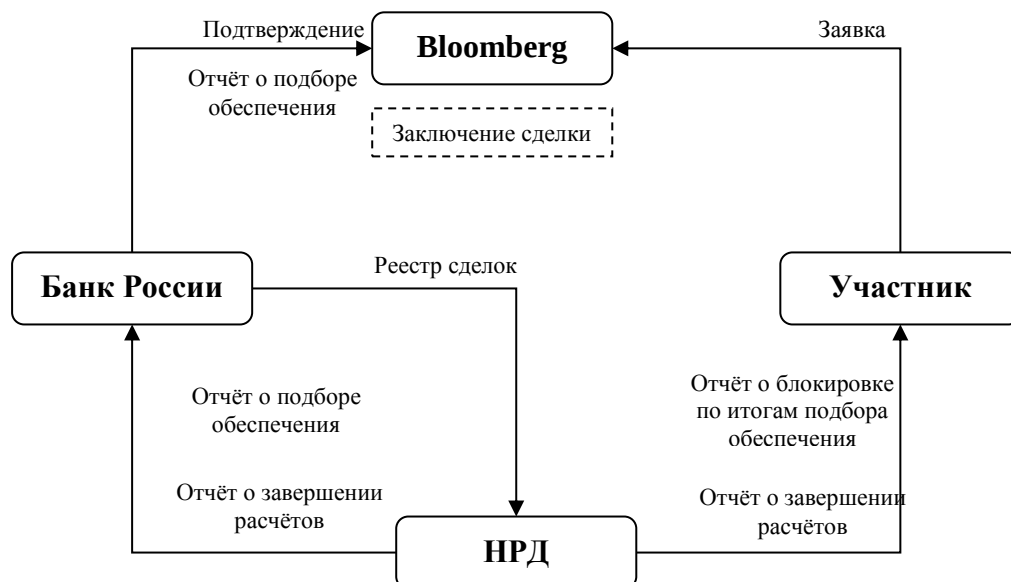


Рис. 2. Технология заключения первой части сделки трёхстороннего РЕПО с ЦБ РФ. [1]

Новая система имеет ряд ключевых отличий от существующей системы. Основная особенность нового инструмента отражена в его названии. Заключение сделок с «корзиной ценных бумаг» представляет собой подачу заявки не по конкретной ценной бумаге, а по сумме заимствования, при этом сделка получает обеспечение совокупностью ценных бумаг. Сотрудник банка заранее определяет ценные бумаги, которые ЦБ РФ сможет забрать у него в качестве обеспечения по сделке. Следует отметить, что выбор обеспечения происходит не в произвольном порядке. Ценные бумаги берутся ЦБ РФ в порядке возрастания дисконта, что позволяет минимизировать отвлечение ценных бумаг у участника рынка. Новый способ предоставления ликвидности приравнивает дисконты на аукционах, проводимых на разные сроки, к однодневным, что приводит к уравниванию получаемого объёма денежных средств. Также новый инструмент предоставляет возможность осуществления замены актива в обеспечении сделки, что невозможно было ранее. Данное изменение существенно увеличит интерес участников рынка к предоставляемой ликвидности на более длительные сроки, т.к. теперь в случае необходимости можно будет получить доступ к заложенной ценной бумаге и осуществлять с ней операции в стандартном порядке. Новый инструмент даёт

возможность участникам рынка снизить затрат. При проведении операций не взимается комиссия за заключение сделок.

РЕПО ЦБ РФ с корзиной ценных бумаг позволяет существенно снизить трудоёмкость процесса выставления заявок в аукционах ЦБ РФ, нивелировать фактор человеческой ошибки и снизить издержки участника рынка. Однако, следует отметить, что любой новый инструмент требует от участника рынка подписание дополнительных договоров с ЦБ РФ и внедрение нового программного обеспечения для обработки сделок уникального типа. Эти издержки могут существенно повлиять на решение клиента, переходить или нет на новый инструмент.

Помимо нового способа участия в аукционах ЦБ РФ, принято решение вывести нового участника на рынок РЕПО – Центрального Контрагента. РЕПО с Центральным Контрагентом - это вид биржевого РЕПО, при котором контрагентом участника является Центральный Контрагент (ЗАО АКБ "Национальный Клиринговый Центр"). [2] На рисунке 3 представлена схема заключения сделок через ЦК.

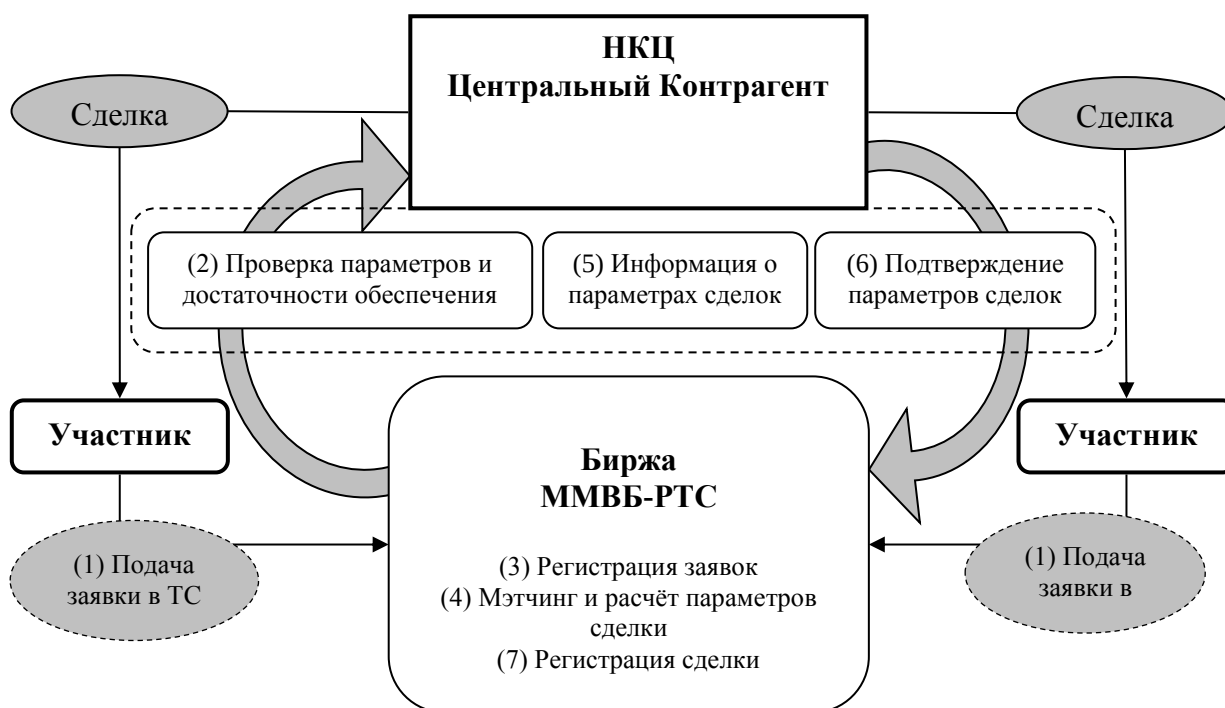


Рис. 3. Технология заключения сделок через ЦК [2]

Основной идеей запуска нового инструмента является намерение сделать доступным операции РЕПО всем участникам рынка, независимо от объёмов бизнеса, размер которого серьёзно влияет на открытие взаимных лимитов контрагентами. С целью нивелирования данного фактора и снижения рисков предполагается заключение сделок через единого контрагента. Операция РЕПО с Центральным Контрагентом может стать

инструментом, позволяющим ЦБ РФ управлять ликвидностью банковской системы. Представители Биржи ММВБ-РТС не исключают возможность ЦБ РФ выступать второй стороной по сделке через центрального контрагента. Ранее влияние на рынок РЕПО ЦБ РФ осуществлялось только посредством проведения аукционов, добавляющих на ежедневной основе необходимую ликвидность банковской системе, и путём изменения ставок на проводимых аукционах. Агрессивный выход ЦБ РФ на рынок может оказать негативное влияние и значительно снизить темпы развития операций междиллерского РЕПО.

Запуск РЕПО с Центральным Контрагентом запланирован в несколько этапов. На данный момент времени (март 2013г.) инструмент находится на первом этапе, на котором осуществляются операции только под залог ОФЗ. Реализация второго этапа запуска РЕПО с ЦК запланировано на 2 квартал 2013 г. На нём предполагается добавить возможность заключения сделок РЕПО с Центральным Контрагентом под залог наиболее ликвидных акций и облигаций, таких как:

Акции: Сбербанк (ао и ап), Газпром (ао), Банк ВТБ (ао), Лукойл (ао), Роснефть (ао), Норильский никель (ао), Сургутнефтегаз (ао), Уралкалий (ао), ФСК (ао).

Облигации таких эмитентов как: г. Москва, г. Санкт-Петербург, АИЖК, Банк ВТБ 24, КБ ДельтаКредит, ЮниКредит Банк, БНП ПАРИБА, ГПБ, ВЭБ, Райффайзенбанк, ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ), Банк Москвы, РоссельхозБанк, РОСБАНК, Банк ВТБ, Транснефть, Атомэнергопром, ВЭБ-лизинг. Всего около 200 выпусков.

Рассмотрим основные преимущества операций РЕПО с ЦК: во-первых, торговля вне взаимных лимитов участников - устанавливается один лимит на Центрального Контрагента; во-вторых, возможность анонимной торговли - сделки заключаются через «стакан» (специальная таблица торгового терминала, в которой отображаются ближайшие продавцы и ближайшие покупатели в режиме онлайн, далее «стакан») с центральным контрагентом и вторая сторона по сделке остаётся неизвестной; в-третьих, использование стандартных дисконтов - заранее на ежедневной основе на сайте биржи публикуются дисконты по сделкам РЕПО, что приводит к унификации полученных денежных средств, независимо от имени контрагента; в-четвёртых, возможность видеть рыночные ставки РЕПО по деньгам и ценным бумагам в режиме реального времени, подтвержденные заявками участников и их сделками; в-пятых, снижение «нагрузки» на свободные денежные средства участника рынка - во время клиринга с 17:00 до 19:00 осуществляется «балансовый» неттинг по всем сделкам; в-шестых, единый контрагент для всех участников рынка - ЦК гарантирует исполнение обязательств по сделке РЕПО перед

добросовестной стороной, возникающий риск равносильен страновому риску.

В средствах массовой информации, как и в заявлениях представителей биржи, говорится только о положительных моментах запуска операций с Центральным Контрагентом. Однако следует рассмотреть негативные последствия вывода нового инструмента на рынок. Во-первых, заключение сделки с ЦК получает возможность любой участник рынка РЕПО, допущенный к торгам на бирже, при внесении 2 миллионов рублей в коллективный фонд. При таких критериях допуска к торгам у участников рынка отпадает необходимость улучшать экономические показатели своей деятельности с целью расширения круга контрагентов. Во-вторых, заключение сделок с Центральным Контрагентом осуществляется путём выставления заявок в «стакан». Данный метод торгов позволяет участникам рынка увеличить объём спекулятивных сделок, что исказит реальную ситуацию с ликвидностью на рынке. В-третьих, отображение котировок в «стаканах» позволяет участникам рынка отслеживать спрос и предложение в каждый момент времени проведения торгов и оценивать уровень ставок на рынке самостоятельно. Негативное влияние в данном случае оказывается на работу брокеров. При адекватной оценке спроса на денежные средства отпадает необходимость во взаимодействии с посредниками, осуществляющими мониторинг рынка, вследствие чего возможно банкротство компаний, оказывающих брокерские услуги. В-четвёртых, в случае неисполнения своих обязательств одной из сторон, Центральный Контрагент обязан исполнить свои обязательства перед контрагентом по сделке с другой стороны. Когда участник рынка не в состоянии поставить ценную бумагу по заключенной сделке, ЦК обязуется найти на рынке нужную ценную бумагу в необходимом количестве. Механизм поиска ценной бумаги реализован как принудительная операция РЕПО с участником рынка, «донором», у которого на счёте числится данная бумага. Ставка по принудительной сделке составит 16% годовых, что существенно выше рыночной ставки в операциях РЕПО. Данная ставка направлена на компенсацию за принуждение к сделке. Однако, возможна такая ситуация, при которой контрагент мог уже заключить форвардную сделку с данной ценной бумагой и отсутствие её необходимого количества на счёте может привести к неисполнению своих обязательств уже у «донора». Это может повлечь за собой ещё большие финансовые потери или нанести ущерб имиджу организации. В-пятых, отображение сделок с центральным контрагентом в техническом плане реализовано путём отображения 3х сделок в системе (двойная сделка, первая часть сделки и вторая часть сделки). Данный принцип заимствован у системы отображения сделок на рынке валютных свопов. С одной стороны более подробное разделение облегчает понимание дви-

жения денежных средств, а с другой стороны серьезно затрудняет бухгалтерский учёт данных операций. Используемое отображение сделок приводит к необходимости серьёзного обновления программного оснащения БЭК-офисов банков и инвестиционных компаний.

Основной недостаток проведения торгов через центрального контрагента заключается во взимании комиссий. Комиссия по заключаемым сделкам с ЦК взимается посделочно, независимо от объёма операции. При таком подходе к удержанию комиссии возможны непредсказуемые размеры комиссионных сборов. При выставлении заявки в «стакане» контрагент указывает объём и процентную ставку. Однако требуемый объём может быть реализован большим количеством мелких сделок, несмотря на единого контрагента в лице ЦК. Это может привести к серьёзному искажению ставки заимствования или размещения денежных средств. Комиссия по стандартной сделке в торговой системе установлена биржей в размере 0,00024% от суммы РЕПО на срок сделки РЕПО. [3] При заключении сделки с ЦК, стандартная комиссия определена в размере 100 рублей за сделку. [2] При сумме сделки в 100 млн. рублей размер комиссии составит 0,0001% от суммы РЕПО, что в 2,4 раза меньше, чем при заключении сделки без участия ЦК. Однако при выставлении заявки на сделку через Центрального контрагента невозможно ограничить количество сделок, которым будет реализован весь объём заявки. В таком случае, при реализации заявки объёмом 100 млн. рублей пятью лотами по 20 млн. рублей приводит к удержанию комиссии в размере 500 рублей. В пересчёте на проценты это составит 0,0005% от суммы РЕПО и превысит размер комиссии без участия ЦК в 2,083 раза. Исполнение заявки может пройти неограниченным количеством сделок, что может привести к многократному росту комиссионных сборов и в конечном итоге свести к 0 экономическую выгоду от заключения сделки РЕПО.

Операции с Центральным Контрагентом, как инструмент операций РЕПО, были запущены 5 февраля 2013 года и необходимо время, чтобы организаторами были найдены и устранены все недостатки. Достоинств у единого контрагента значительно больше, чем недостатков.

Рынок РЕПО в России появился в середине 90-х и динамично развивался. Ежегодно интерес банков к операциям РЕПО стремительно рос. На данный момент РЕПО является основным инструментом ЦБ РФ по предоставлению ликвидности банковской системе. Современная тенденция сложилась таким образом, что потребность в ликвидности у российской банковской системы стремительно увеличивается. Этому свидетельствуют возросшие объёмы задолженности банковской системы перед ЦБ РФ по операциям РЕПО. Также ЦБ РФ постоянно увеличивает количество выпусков ценных бумаг российских эмитентов, принимае-

мых им в качестве залога по аукционам РЕПО, снижая критерии по включению в ломбардный список. Внедрение новых инструментов доступа к ликвидности стало очередным шагом ЦБ РФ в поддержке банковской системы и нивелирования кризисных явлений.

Источники информации:

1. Сайт Национального Расчётного Депозитария: «РЕПО Банка России с корзиной ценных бумаг»;
https://www.nsd.ru/ru/services/repo_br/
2. Сайт биржи ММВБ-РТС: «Развитие РЕПО с Центральным Контрагентом»;
<http://rts.micex.ru/s665>
3. Сайт биржи ММВБ-РТС: «Тарифы Основного рынка»;
<http://rts.micex.ru/s153>
4. Сайт Банка России: «Задолженность кредитных организаций перед Банком России по операциям прямого РЕПО»;
http://cbr.ru/hd_base/Repo_debt.asp

Тимофеев С.А.

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Анализ и прогнозирование валютных курсов был и остается актуальной задачей, над которой работают ученые всего мира. Сложность оценки заключается в том, что на динамику любого конкретно взятого отношения валют влияет огромное количество факторов. Некоторые из этих факторов имеют слабое давление на курс, а другие - весьма существенное.

Так, например, изменение средней заработной платы населения страны незначительно влияет на динамику валюты, в то время как какое-нибудь стихийное бедствие, упадочное состояние крупной компании мирового уровня или предстоящие выборы (особенно со сменой ведущей политической партии и проч.) оказывают существенное действие на валютный рынок.

Так же в качестве примера можно привести открытый на данный момент вопрос об оказании финансовой помощи Кипру со стороны Евросоюза, следствием чего являются сильные колебания европейской валюты.

Однако такие и подобные значимые события относительно редки и, следовательно, в условиях спокойного роста или падения валют возможно производить их оценку, основываясь на ежедневно выходящих новостях. Но все новости учесть невозможно. Значит, следует принимать во внимание изменение тех показателей, которые в большей степени влияют на изменение валютного курса. Так же для упрощения анализа все анализируемые новости целесообразно разбить на категории.

В качестве примера для анализа был взят валютный курс EUR/USD. Для его оценки необходимо отслеживать новости США и Еврозоны. В итоге новости были разбиты на 5 групп: новости, связанные с изменением ВВП; новости, влияющие на изменение инфляции; новости показателей занятости населения; новости в производственной сфере; новости в сфере строительства и недвижимости.

Пять групп новостей представляют собой пять критериев (факторов) от которых зависит валютный курс. Таким образом, логично заключить, что зависимость валютного курса EUR/USD от этих пяти факторов в общем виде будет выглядеть следующим образом:

$$Y = Y_1(X_1) + Y_2(X_2) + Y_3(X_3) + Y_4(X_4) + Y_5(X_5),$$

где Y – изменение курса EUR/USD в пунктах (искомая величина); $Y_i(X_i)$ – функции зависимости валютного курса от каждого из факторов.

В ходе анализа статистических данных в период с июня 2012г. по ноябрь 2012г. были получены следующие модели:

1. модель свертывания фундаментальных показателей с учетом коэффициентов влияния ;
2. модель линейного регрессионного анализа ;
3. модель, базирующаяся на корреляционном анализе ;
4. модель, основанная на линейной регрессии и модифицированном методе идеальной точки $Y = 0,01(135,17 - 152,13X_1) + 0,03(62,51 - 44,64X_2) + 0,01(149,6 - 130,01X_3) + 0,07(23,8 - 16,01X_4) + 0,88(-20,88 - 1,33X_5)$;
5. модель, основанная на квадратичной регрессии и модифицированном методе идеальной точки $Y = 0,002(56,89 - 68,32X_1) + 0,013(34,39 - 11,27 X_2) + 0,004(58,09 - 36,25 X_3) + 0,041(14,02 - 3,47 X_4) + 0,941(-21,55 - 0,15 X_5)$;
6. модель, основанная на регрессии в виде гиперболы и модифицированном методе идеальной точки $Y = 0,01(-61,98 + 37,08/X_1) + 0,9(17,65 - 0,23/X_2) + 0,003(-53,45 + 64,83/X_3) + 0,02(-12,17 + 10,87/X_4) + 0,073(-31,72 + 2,85/X_5)$;
7. модель, основанная на полулогарифмической регрессии и модифицированном методе идеальной точки $Y = 0,06(-23,42 - 108,96*\ln X_1) + 0,24(13,12 - 26,4*\ln X_2) + 0,05(14,01 - 135,47*\ln X_3) + 0,35(2,01 - 18,18*\ln X_4) + 0,31(-24,49 - 20,32*\ln X_5)$

8. модель, основанная на обратной регрессии и модифицированном методе идеальной точки $Y = 0,28(1/(0,006 - 0,009X_1)) + 0,11(1/(0,004 - 0,003/X_2)) + 0,22(1/(0,008 - 0,006X_3)) + 0,04(1/(0,003 - 0,001X_4)) + 0,36(1/(-0,0015 - 0,0001X_5))$.

Проверка работоспособности моделей проводилась в период с декабря 2012г. по март 2013г. Значимость моделей проверялась исходя из значения коэффициента детерминации, рассчитанного для каждой модели. Значения коэффициентов сведены в таблицу 1.

Таблица 1. Коэффициенты детерминации.

Номер модели	1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент детерминации	0,5	0,73	0,1	0,11	0,1	0,18	0,12	0,7

Таким образом, модель линейного регрессионного анализа (модель 2) показывает значения наиболее близкие к фактическим.

Исходя из всего вышеизложенного, можно заключить, что применение экономико-статистического моделирования при оценке фундаментальных показателей экономики позволяет с определенной степенью достоверности прогнозировать поведение валютных курсов и может обеспечить получение дополнительной прибыли.

Файзуллин Т.Н.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИПОТЕЧНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

г. Самара, Самарский Государственный Экономический Университет

Европейский рынок секьюритизации продемонстрировал свою жизнеспособность даже в крайне нестабильных условиях кризиса еврозоны. Речь, конечно, не идет о бумагах периферийных стран, а касается главным образом высококачественных ABS из Великобритании, Нидерландов и Германии. При этом в течение года спрос на эти бумаги превышал предложение. Поскольку секьюритизация предусматривает отделение риска актива от риска originатора, то в нестабильных условиях бумаги рассматривались инвесторами как альтернатива, порой более предпочтительная, чем корпоративные облигации кредитных организаций. В результате доходность по этим инструментам существенно снизилась. В самом большом секторе европейских ABS — UK AAA пятилетних RMBS, спреды сузились в среднем до EUR L + 70 б.п. на конец октября 2012 года с уровней EUR L + 150 б.п. на тот же период прошлого

года. Для BBB-сегмента сужение составило около 200 б.п. — с +430 до +230 б.п. Аналогичная ситуация наблюдалась практически по всем ABS-секторам в основных европейских экономиках и даже в Италии и Испании — эпицентрах суверенного долгового кризиса в Европе. Для итальянских 6–7-летних ипотечных облигаций с рейтингом AAA средний спред сократился с EUR L + 600 б.п. еще в начале 2012 года до EUR L + 350 б.п. в конце октября. Для испанских аналогов сужение составило с +650 б.п. до +450 б.п. [1]

Однако если в кризисные годы объемы публичных размещений европейских бумаг превышали 400 млрд. евро, то в 2012 году объем публичных размещений ABS/MBS лишь немногим превысил 66 млрд евро, что составляет порядка 30% от общего объема годовой эмиссии. Это значит, что большая часть выпусков по-прежнему остается на балансах originаторов и используется в целях РЕПО.

Не вполне оправившись от американского subprime, инвесторы медленно возвращаются на европейский рынок секьюритизации, хотя ситуация на нем даже в кризисный период не была столь же драматичной, как в США. Исследование всех сделок структурного финансирования за период с 2000-го по 2011 год, проведенное рейтинговым агентством Fitch, показало, что уровень реализованных потерь по всем сделкам ипотечной секьюритизации в Европе составил лишь 0.004% от объема эмиссии в \$2.3 трлн, а в США — 3.5% от \$2.68 трлн. Ожидаемые потери по европейской ипотечной секьюритизации оцениваются в 0.2%, а по американской — 9.9%, то есть различаются в 50 раз. Для сравнения: потери по MBS в наиболее проблемной европейской экономике, Испании, составили только 0.1% от объема, что несравнимо с уже реализованными потерями по американским MBS, не говоря уже о subprime, где они составили 13.1%. [2]

Стремительное развитие российского рынка жилищного ипотечного кредитования в докризисный период и мощный восстановительный спурт последних двух лет во многом обусловлены высоким уровнем конкуренции в отрасли. Анализ динамики рыночного развития последнего десятилетия дает очевидные свидетельства, что рост объемов и повышение доступности кредитов тесно связаны с расширением состава участников рынка и ростом его конкурентной составляющей.

При этом ключевым моментом в определении конкурентной позиции банков на рынке остается вопрос долгосрочного фондирования ипотечных операций. Поддержание стабильного поступательного развития рынка требует создания устойчивой системы доступа его участников к долгосрочным и относительно недорогим финансовым ресурсам. Основой такой системы должен стать национальный рынок ипотечных ценных бумаг (ИЦБ). Особенности сложившейся в России системы жилищ-

ного ипотечного кредитования и специфика нашей банковской системы в целом делают секьюритизацию необходимым инструментом долгосрочного фондирования российских кредитных организаций.

Российская система ипотечного жилищного кредитования, построенная в значительной степени с использованием опыта системы американской, несопоставима с ней по масштабам, но схожа в некоторых существенных чертах. В России уже в первых концепциях развития системы ипотечного кредитования было заложено создание института, наделенного функциями рефинансирования первичных кредиторов. Выбор этой институциональной формы был предопределен ограниченной способностью большинства российских банков самостоятельно привлекать долгосрочные финансовые ресурсы с рынка. Организованное в 1997 году и начавшее динамично функционировать в 2000-х, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) сегодня активно покупает ипотечные закладные у первичных кредиторов и реализует программы приобретения ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами. Однако на АИЖК и другие рефинансирующие организации приходится сегодня не более 10% ипотечного рынка. То есть 90% долгосрочных ипотечных кредитов, подавляющая часть которых имеет фиксированную ставку, остается на балансе российских банков.

В 2012 году был отмечен серьезный рост как количества выпусков ИЦБ, так и их объема. В течение года было размещено одиннадцать эмиссий ипотечных бумаг (в 2011-м — шесть) на общую сумму 68.3 млрд руб. (в 2011-м — 41.5 млрд руб.). Однако, учитывая, что объем выдачи новых ипотечных кредитов превысил 1 трлн руб., доля рефинансированных за счет фондового рынка ссуд остается небольшой. Национальный рынок ипотечных ценных бумаг находится сегодня на начальном этапе формирования. Массового выхода российских ИЦБ на международные рынки в ближайшее время ожидать не следует, скорее, он будет ограничен отдельными сделками высокочастотных оригинаторов.

Частные инвесторы в России проявляют определенный интерес к данному инструменту благодаря позитивной истории российских ИЦБ, льготному налогообложению доходов, возможности включения в Ломбардный список ЦБ, однако требуются время и усилия для создания достаточного уровня доверия. Ключевую роль в этом процессе играют АИЖК и Внешэкономбанк, которые выступают в качестве главных инвесторов в ИЦБ не только в рамках специальных программ, но и как участники рынка, исполняя роль инвестиционных лидеров.

Кроме описанных институтов, располагающими значительными долгосрочными ресурсами, скоро на российском рынке может появиться новый класс иностранных инвесторов. Введение упрощенной системы расчетов с Euroclear значительно облегчил доступ иностранного капита-

ла на российский фондовый рынок. Это уже отразилось на росте котировок ОФЗ, и эксперты прогнозируют, что в дальнейшем спрос увеличится и в сегменте корпоративного долга, в частности облигаций с ипотечным покрытием. Именно иностранные фонды, инвестирующие в долгосрочные инструменты могут стать движущей силой, подталкивающей российские банки к новым размещениям ипотечных ценных бумаг.

С 1 января 2013 года вступили в силу поправки в Закон "Об ипотечных ценных бумагах", которые приближают российское законодательство к международным нормам. В основном изменения носят технический характер и устанавливают, как ликвидировать эмитента ипотечных ценных бумаг, сколько эмиссий он может себе позволить, может ли он привлекать кредиты и займы.

В частности, закон дает право ипотечным агентам, зарегистрированным как акционерное общество, привлекать кредиты и займы, выпуская облигации с ипотечным покрытием. Теперь в учредительных документах нужно будет указывать максимальное, а не общее, как было ранее, количество выпусков бумаг с ипотечным покрытием, для эмиссии которых он создается. При этом изменение максимального количества выпусков облигаций с ипотечным покрытием не допускается.

По закону ипотечное покрытие не должно касаться закладных, которые были заложены ранее. Согласно поправкам, в качестве ипотечного покрытия могут использоваться объекты недвижимости, которые находятся в стадии возведения. При этом доля незавершенных объектов, под которые выпускается ипотечное покрытие, должна быть не более 10% от общего размера покрытия. Поправки ограничивают определенным сроком право владельца требовать досрочного погашения облигаций с ипотечным покрытием. Этот срок должен быть установлен решением о выпуске облигаций и не может быть менее 30 дней с даты раскрытия или представления эмитентом информации о возникновении у владельцев облигаций с ипотечным покрытием такого права. При этом право требовать досрочного погашения облигаций, возникшее в связи с нарушением установленных требований к размеру ипотечного покрытия облигаций и/или нарушением условий, обеспечивающих надлежащее исполнение обязательств по таким облигациям, прекращается с даты раскрытия либо представления эмитентом информации об устранении выявленных нарушений. Эти нормы вступят в силу с 1 апреля 2013 года.

Добровольная ликвидация ипотечного агента допускается только после погашения всех его размещенных или находящихся в обращении облигаций с ипотечным покрытием. Одновременно устанавливается, что на момент размещения или выдачи ипотечных ценных бумаг ипотечное покрытие не могут составлять обеспеченные ипотекой и заложенные в обеспечение иных обязательств требования. [3]

Это особенно важно для небольших участников рынка, которым сложно накопить на своем балансе пул в несколько миллиардов рублей. Кроме того, снижается уровень рисков для инвесторов в старшие транши ИЦБ, что повышает их инвестиционную привлекательность. Вносятся давно назревшие изменения и в регулирование выдачи ипотечных сертификатов участия - нового для российского рынка инструмента.

Внесенные в закон изменения облегчат банкам процесс выпуска ипотечных ценных бумаг. Это будет способствовать как увеличению объема выдачи ипотечных кредитов, так и сдерживанию процесса повышения процентных ставок на рынке. Первые российские выпуски ИЦБ доказали свою высокую надежность в период кризиса. Консервативная структура российских бумаг, изначально привнесенная рейтинговыми агентствами, предусматривает значительную кредитную поддержку старших рыночных траншей, что делает их устойчивыми к самому серьезному стресс-тестированию.

Список используемой литературы:

1. Д.Дорофеев Мировой рынок ABS: глобальное потепление // CBonds Review, ноябрь 2012(№11) – с.42-43
2. А.Сучков Ипотечные ценные бумаги: международный контекст и российская перспектива / Энциклопедия российской секьюритизации, 2013 – с.32-37
3. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 281-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об ипотечных ценных бумагах" // Российская газета №5976, 31 декабря 2012

СЕКЦИЯ №6

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Диденко Н.И., Дудников А.С.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДИСБАЛАНСЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

В дискуссиях в экономической литературе о причинах последнего мирового кризиса и перспективах дальнейшего развития мировой экономики большое внимание уделяется глобальным дисбалансам (Суоминен 2010, Классенс и др. 2010, Сервен и Нгуен 2010). При этом обосновываются три мнения.

Первое мнение базируется на асимметрии международного спроса и предложения на товары и услуги и подтверждается анализом сальдо торговых балансов стран. Ниже перечислены сальдо торговых балансов крупнейших экономик за 2011 год в млн. долл. США.

Страны с положительным сальдо торгового баланса: Китай (261830), Германия (206724), Россия (112110), Япония (70340), Норвегия (57193), Бразилия (41954), Нидерланды (41756), Канада (40555), Сингапур (33098), Алжир (31800), Нигерия (23307), Индонезия (23153).

Страны с отрицательным сальдо торгового баланса: США (881160), Великобритания (119151), Испания (112697), Индия (54381), Турция (51672), Франция (48485), Греция (38940), Италия (24626), Португалия (22716), Румыния (18778), Польша (16319), Австралия (15963).

Здесь мы видим позицию сторонников первого мнения, что некоторые страны (например, США) слишком много тратят, а другие (например, Китай) тратят слишком мало.

Сторонники этой точки зрения глобальных дисбалансов подчеркивают неустойчивость международного спроса и предложения на товары и услуги в отдельных регионах мировой экономики, возможность реверса и перестройки торговли в США и сильное обесценивание доллара. Этот подход можно назвать подходом неустойчивого равновесия реальной экономики, так как рассматривается спрос и предложение товаров и услуг и анализируется реальный сектор экономики.

Второе мнение базируется на асимметрии международного спроса и предложения на активы, когда спрос со стороны международных ин-

весторов развивающихся стран превышает предложение активов развитых стран и в первую очередь активов США. При данном подходе анализируется денежный сектор экономики и подход можно назвать подходом неустойчивого равновесия денежной экономики, так как рассматривается спрос и предложение денежных активов.

Третье мнение высказывают некоторые экономисты (Кабальеро и др.) и глобальные дисбалансы по их мнению не являются чем-то особенным и представляют собой равновесную ситуацию, которая при отсутствии изменений в её основах может быть воспроизводимой. Обоснованием такого мнения является анализ счета текущих операций платежного баланса страны, который отражает одновременно феномен товаров и феномен активов. Рассуждения такие: если страна покупает больше товаров и услуг, чем продаёт остальному миру, то должна быть компенсация активами (страна импортирует товары, а взамен экспортирует капитал). Из этого следует, что торговля товарами вызывает торговлю активами, а торговля активами – это торговля товарами.

Анализ за ряд лет суммарного положительного сальдо торговых балансов и суммарного отрицательного сальдо торговых балансов стран мира показывает, что суммарное сальдо мирового торгового баланса является положительным.

Странами с наибольшим положительным сальдо торгового баланса являются Китай, Германия, Россия. Страны отличаются структурой экспорта, а самое главное использованием сбережений представляющих по существу и равных величине сальдо счета текущих операций. Это относится ко всем странам, названным выше в списке стран с профицитом торгового баланса и профицитом счета текущих операций платежного баланса страны. Развивающиеся страны в лице правительств и бизнеса инвестируют сбережения, полученные в результате сжатия потребления в своей стране в активы развитых стран, что получило название «новая меркантилистская» стратегия» развития развивающихся стран. Согласно третьему мнению, названному как равновесная ситуация, в этом случае важным является рассмотрение счёта движения капитала платежного баланса и причин движения капитала. По каким причинам, например, движается капитал из России: а) существует асимметрия в спросе и предложении на финансовые активы; или б) это сознательный выбор или правительства, или бизнеса.

Одной из общих причин оттока капитала из развивающихся стран является финансовая неразвитость развивающихся стран, которая не позволяет им создавать финансовые инструменты, привлекательные для вкладчиков. Таким образом, их портфели состоят в основном из активов стран с более развитыми финансовыми рынками – в частности, США (см. Кабальеро и др. 2008а, б и Мендоса и др. 2009). Другой причиной

является слабая система социальной защиты во многих из этих стран, которая заставляет людей сберегать чрезмерно большую долю их доходов для пенсий или для защиты от риска безработицы (Кэрролл и Жанн 2009). Но как же со стратегией правительства России, инвестирующего в ценные бумаги правительства и бизнес структур США? В контексте функционирования глобальной экономики это приводит к глобальному равновесию, при котором развивающиеся страны, в том числе и Россия, приобретают положение кредитора, а развитые страны, в том числе и США, являются нетто-дебиторами. Без существенного улучшения механизмов финансовых рынков развивающихся стран движение капитала из развивающихся стран не остановится.

Вторая причина оттока капитала из развивающихся стран – это осознанный выбор политиков развивающихся стран, а не частного бизнеса. В практической деятельности правительства России это можно объяснить двумя целями. Первая как было изложено выше – "новая меркантилистская" стратегия развития, т.е. попытка обеспечить конкурентоспособность экспортных отраслей и экспортно-ориентированный рост. Такая цель требует заниженного реального обменного курса. И лучший способ добиться этого – сжать внутреннее потребление, что позволит иметь положительное сальдо счета текущих операций платежного баланса и накопить валютные резервы.

Вторая цель – это накопление внешних активов для создания так называемой подушки безопасности, другими словами, на всякий случай для самострахования от внешних шоков, таких как нарушение выручки от экспорта. Если экономика зависит от сырьевого экспорта, то это накопление валютных активов в качестве меры предосторожности вряд ли прекратится.

С какой же целью необходимо анализировать и прогнозировать направления развития глобальных дисбалансов. Результаты такого анализа необходимы как для правительственных органов, так и для частного бизнеса. При разработке любой стратегии, любого сценария развития необходимо учитывать перспективы развития глобальных дисбалансов. В контексте функционирования глобальной экономики можно сформулировать два возможных сценария развития глобальных дисбалансов: а) глобальные дисбалансы воспроизводятся и, следовательно, глобальные дисбалансы восстановятся после кризиса; б) глобальные дисбалансы исчезнут в результате сбалансированного развития развивающихся экономик, имеющих постоянное на длительном промежутке времени положительные сальдо счета текущих операций, увеличив инвестиции на внутренний рост.

Очень кратко изложим факторы, которые повлияют на изложенные сценарии.

Во-первых, накопленные резервы во время кризиса показали свою эффективность.

Страны, накопившие большие объёмы внешних активов, пережили глобальный кризис лучше, чем остальные. Страны в будущем могут следовать этому примеру.

Во-вторых, многое зависит от того, произойдут или не произойдут глубокие реформы, чтобы ускорить развитие финансовых рынков развивающихся стран.

В-третьих, будут ли вкладчики (правительства, бизнес) из развивающихся стран иметь большой спрос на финансовые активы более развитых рынков.

В-четвертых, окажут ли влияние на уменьшение глобальных дисбалансов новые механизмы международной диверсификации рисков (такие как кредитный фонд, созданный МВФ), целью которого является сокращение и даже остановка наращивания иностранных резервов в развивающихся странах.

В-пятых, произойдет ли досрочное прекращение фискального стимулирования экономической властью в США и других развитых странах. Такой фактор не будет способствовать стратегии экспортно-ориентированного роста, которой придерживается ряд стран с формирующимися рынками.

В-шестых, какой будет макроэкономическая политика развивающихся стран. Будет ли сбалансировано положительное сальдо с зависимостью от внутреннего роста. Но для этого необходимо включать немедленную ревальвацию обменного курса (Бланшард и Милеси-Феррети 2009).

В-седьмых, будут ли приняты меры по устранению чрезмерно высоких норм сбережений как у домохозяйств, так и у корпоративного сектора, и/или в правительственном секторе. Например, укрепление системы социальной защиты, проходящее в настоящее время в Китае и других странах с развивающейся экономикой, может привести к сокращению их необычно высокого уровня сбережений.

В-восьмых, будут ли проводиться реформы для ускорения развития рынка облигаций и ценных бумаг в развивающихся странах.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

В теории платежного баланса существуют следующие концепции и модели регулирования платежного баланса: теория автоматического саморегулирования платежного баланса; неоклассическая теория платежного баланса; кейнсианская теория регулирования платежного баланса; теория внутреннего и внешнего равновесия; инструментально-целевой метод регулирования платежного баланса; монетаристская теория регулирования платежного баланса. Целью концепций и моделей является разработка методов регулирования внешних расчетов. Каждая из теорий, давая собственную интерпретацию системы межгосударственных связей, фиксирует внимание на каком-либо отдельном аспекте этих связей: товарном, финансовом, денежном и др. Особо выделим теорию межгосударственного регулирования платежного баланса, основанную на сочетании кейнсианства, некейнсианства и монетаризма, которая предназначена для отражения реформ мировой валютной системы.

Проекты валютной реформы, разработанные в годы второй мировой войны Дж.Кейнсом и Г.Уайтом, придавали большое значение коллективному регулированию платежного баланса, что нашло отражение в Уставе МВФ. В рамках Бреттон-вудской системы был предусмотрен принцип симметричного (сбалансированного) регулирования платежного баланса странами как с активным, так и с пассивным сальдо, но в разных направлениях, путем воздействия на внутренний спрос, движение капиталов и кредитов, а также курс национальной валюты. Ямайская валютная реформа возродила принцип симметричного выравнивания платежного баланса странами как с пассивным, так и с активным сальдо и наметила принципы межгосударственного регулирования платежного баланса. Они включают: критерии несбалансированности платежного баланса и методы его выравнивания, регулирование платежного баланса, санкции против нарушений международного соглашения. Определенные меры, относящиеся к регулированию платежного баланса, принимаются и отражаются в решениях встреч на уровне G20 в настоящее время. Все это свидетельствует о существующей в умах ученых и политиков необходимости усиления межгосударственного регулирования платежного баланса.

Проведем анализ счёта текущих операций платёжного баланса США и Китая как стран, имеющих противоположную динамику сальдо счета. Как известно на счете текущих операций фиксируется экспорт, импорт товаров и услуг, чистый доход от инвестиций и чистый объём трансфертных платежей. В табл.1.показаны значения сальдо текущего счета Китая, а, соответственно, в табл.2. информация для США.

Таблица 1. Сальдо счета текущих операций платежного баланса КНР,
USD млн. долл.¹

YEAR	Balance of payments of China, USD млн. \$
1999	21115
2000	20518,4
2001	17401
2003	45874,8
2004	68659,2
2005	134082
2006	232746
2007	353996
2008	412364
2009	261120
2010	305374
2011	201700

Таблица 2. Сальдо счета текущих операций платежного баланса США,
USD млн.долл.²

YEAR	Balance of payments of USA, USD млн. \$
1999	-301652
2000	-416343
2001	-396599
2003	-519090
2004	-628524
2005	-745780
2006	-800618
2007	-710299
2008	-677141
2009	-376554
2010	-470902
2011	-465926

¹¹ <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/>

² <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

Анализ платежных балансов двух стран – США и КНР и отображенной в них внешнеэкономической деятельности демонстрирует следующие тенденции.

В динамике экспорта-импорта обеих стран наблюдается много общего. Объемы экспорта и импорта имеют положительную динамику на протяжении последних 12 лет, за исключением кризисных 2008-2010 годов. В 2008-2010 гг. наблюдается спад объемов экспорта и импорта, что объясняется сложной экономической ситуацией в мире. Но уже с 2011 года заметен резкий скачок вверх, и такая тенденция характерна и в прогнозируемом краткосрочном периоде.

Что касается счета текущих операций КНР, то при существенном профиците счета текущих операций, который наблюдается у КНР, и при относительно свободном движении капитала или валютного курса, в стране возникают условия, при которых накопление резервов становится устойчивым процессом и, с определенной точки зрения, рациональным решением с учетом целей макроэкономической политики государства. Рациональными основаниями для накопления страной ликвидных резервов могут быть: обеспечение внешнеторговой безопасности; формирование «подушки безопасности» на случай возникновения проблем с выплатой госдолга и привлечением внешнего финансирования; потребность балансировать валютный рынок и управлять курсом национальной валюты.

Рассмотрев макроэкономические политики правительств США и КНР и их Центральных Банков, следует отметить, что экономика США уже не так устойчива, как в начале 2000-х годов. Почти нулевая учетная ставка ФРС влияет на увеличение денежной массы США, т.к. с учетной ставкой связаны ставки по депозитам в коммерческих банках, и таким образом, объемы сбережений населения, привлекаемых банками растут, что в свою очередь, способствует росту инфляции. Еще одна из проблем – это высокий уровень безработицы около 9%. Банки уменьшили выдачу кредитов. Выделенные для борьбы с кризисом огромные финансовые средства так и не дошли до конечного потребителя (что-то подобное наблюдалось и в России), а крупные банки предпочли получать прибыль не с финансирования экономики, а с вложения капитала в быстрорастущие фондовые активы. Кризис в 2008 г., инициированный в ипотечном секторе США, вливание бюджетных денег в экономику, низкая учетная ставка (0,25%), высокий внешний долг США показывают, что для восстановления экономики США необходимы серьезные изменения в экономике США.

В тоже время, в период финансового кризиса Китай заморозил свой валютный курс, однако, с лета 2010 года юань укрепился на 6% относительно доллара. В общем плане более быстрый рост юаня ведёт к

сокращению китайского экспорта и увеличению импорта. Рост юаня для Китая необходим по двум фундаментальным причинам: а) сокращение портфельных рисков и в) сдерживание внутренней инфляции.

Важным для Китая являются риски, которым подвержен их портфель иностранных финансовых активов. В нём американские облигации и прочие иностранные активы, над которыми нависло две отчётливые угрозы: инфляция в Соединённых Штатах и Европе, и девальвация доллара относительно евро и других валют. Инфляция в США и Европе приведёт к сокращению покупательной стоимости облигаций, деноминированных в евро и долларах. У Китая по-прежнему будет столько же евро и долларов, но на них можно будет купить меньше товаров и услуг на мировом рынке. Даже если не произойдёт резкого роста инфляции, девальвация доллара относительно евро и других иностранных валют также уменьшает его покупательную ценность относительно европейских и других товаров. Снизить эти риски можно лишь одним способом — снизить объём ценных бумаг, деноминированных в иностранной валюте в портфеле. Однако, сократить инвестиции в такие активы, сохранив при этом огромный профицит счёта текущих операций, трудно решаемая проблема. Вторая причина, по которой власти Китая проводят политику укрепления юаня — это необходимость сокращения внутренней инфляции. Более дорогой юань понизит стоимость импортных товаров для китайских компаний и потребителей. Баррель нефти по-прежнему будет стоить 90 долларов, но рост юаня на 10%, фактически, снизит стоимость нефти на 10%. Укрепление юаня пойдёт Китаю на пользу, поскольку страна импортирует множество потребительских товаров, оборудование и сырьё. Общий годовой объём импорта в Китае достигает почти 40% от ВВП. Кроме того, рост юаня также позволит ослабить общее инфляционное давление, при этом более эффективно, чем текущая политика повышения ставок. Для будущего китайской экономики сильный юань особенно важен, поскольку Китай планирует повысить внутренние расходы, особенно расходы домохозяйств. Основная цель принятого 12-ого Пятилетнего плана — добиться того, чтобы доходы домохозяйств и потребительские расходы росли быстрее, чем ВВП. Однако быстрый рост расходов домохозяйств при текущих уровнях экспорта может создать узкие места в производстве и привести к нехватке мощностей, что, в итоге, выльется в рост цен на товары внутреннего производства. Чтобы создать благоприятные условия для увеличения потребительских расходов, нужно снизить объём экспорта путём укрепления валютного курса. Исходя из этих целей, Китай должен укрепить свою валюту и, таким образом, снизить свои портфельные риски и ослабить инфляционное давление.

Для нас важно в рамках рассмотрения платежных балансов США и Китая понимать как влияют дисбалансы США и КНР на мировую экономику и Россию.

Суть китайско-американского дисбаланса заключается в том, что фирмы, находящиеся в КНР, экспортируют в США товаров больше, чем фирмы, расположенные в США, экспортируют в Китай. Китай не является настолько богатой страной, чтобы структура его спроса была аналогична структуре спроса США. Другими словами, американский экспорт недостаточно востребован в Китае, что и делает дефицит в торговле между США и Китаем хроническим. По мере того как Китай будет богатеть, ему будет более доступно то, что экспортируют США. И тогда изменится конфигурация торговли.

Китайско-американский дисбаланс демонстрирует, что взаимная экономическая зависимость США и Китая сильна и, что США и Китай существенно влияют на экономику любой страны и мировую экономику в целом. Из этого следует вывод, что как бы ни развивались экономические отношения между США и Китаем, России необходимо сформулировать свою долгосрочную стратегию взаимоотношений со своими важнейшими мировыми партнерами как США, так и КНР, исходя из своих национальных интересов.

Оглоблина Е.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Москва, Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации

Обеспечение и поддержание финансовой стабильности глобальной экономики является основой ее поступательного развития. Процессы глобализации, и прежде всего в финансовой сфере, привели к существенным системным разрывам на всех уровнях экономической системы. Так, произошел отрыв валютно-кредитной и финансовой сферы от реального сектора экономики и усиление ее независимости от государственного регулирования в условиях либерализации.

Это, в свою очередь, привело, во-первых, к разрыву между существующими институтами и механизмами по управлению и развитию глобальной экономической системой; во-вторых, к смещению акцентов в политике международных финансовых институтов (МФИ) с «поддержки

ния стабильности мировой финансовой системы на приспособление ее к либеральной макроэкономической концепции» [2, с. 172].

В начале XXI в. случаи нарушения устойчивого равновесия в деятельности финансовых систем приобрели новые черты, их возникновение участилось, а издержки как для национальных экономик, так и для мировой экономики в целом приобрели гораздо более масштабный характер. В этой связи решение задач, связанных с созданием устойчивых финансовых систем, вышло за рамки приоритетов лишь национальной экономической политики и приобрело международный характер.

Как представляется, основой обеспечения финансовой стабильности должно стать продвижение идеи создания эффективного механизма взаимодействия развитых и развивающихся стран в рамках существующей мировой финансовой архитектуры.

Успешное решение новых глобальных проблем во много зависит от МФИ, деятельность которых направлена на межгосударственное регулирование международных экономических отношений на основе исследования, анализа, обобщения, обсуждения и согласования интересов всех членов мирового сообщества в целях обеспечения стабильного и поступательного экономического развития.

МФИ играют важную роль в системе международных экономических отношений, активно содействуя решению широкого круга задач и проблем, к которым, в частности, относятся следующие:

- коллективная выработка международных правил поведения государств на международной арене;
- конвергенция национальных моделей макроэкономического регулирования;
- повышение прозрачности национальных экономик, в первую очередь их финансовой сферы, и предсказуемости экономической политики государств-членов;
- оказание помощи государствам-членам в кризисных ситуациях [1, с. 59].

В перспективе все эти задачи МФИ не потеряют своей актуальности, а потому необходимо создание новых механизмов по их мониторингу и оценке. Очевидно, что их решение требует совершенствования и самих институтов, созданных еще в середине XX в.

Современный финансово-экономический кризис наглядно продемонстрировал несовершенство и неспособность существующей системы МФИ адекватно реагировать на вызовы финансовой глобализации и принимать эффективные превентивные меры по недопущению распространения кризисных явлений по принципу домино.

Меры по реформированию валютно-финансовой системы можно условно разделить на две группы [3, с. 32, 35].

К первой группе относятся меры институционального характера, среди которых необходимо отметить совершенствование и выработку новых правовых норм и механизмов взаимоотношений национальных государств с международными организациями, направленных, прежде всего, на предотвращение и недопущение сокращения влияния последних.

Вторая группа включает меры по совершенствованию аналитического аппарата, выработке антикризисных концептуальных установок, которые международные финансовые институты могли бы использовать в своих рекомендациях государствам-членам.

С одной стороны, эффективное и системное управление глобальной экономикой требует создания таких институтов, которые бы отражали реальное распределение экономических сил в мировой экономике. Речь идет о всевозрастающей роли развивающихся стран, прежде всего стран БРИКС, в мировой экономике, что порождает необходимость учета и реализации их интересов в решении вопросов устойчивого развития.

С другой стороны, перед МФИ возникают новые глобальные задачи, от адекватного оценивания и решения которых зависит, смогут ли они эффективно осуществлять свою деятельность в будущем. Появление новых задач, глобальный характер которых определяет их комплексность, обусловлено действием следующих факторов:

- возникновение новых технологий и возрастающая на этой основе экономическая глобализация;
- увеличивающиеся потоки капитала и нарастание процессов финансовой глобализации, что оказывает определяющее влияние на функционирование глобальной экономики;
- необходимость обеспечения бóльшей прозрачности и подотчетности правительствам, компаниям и международным институтам [4, с. 46-47].

Процессы экономической и финансовой глобализации, сопровождающиеся и определяемые повсеместным распространением информационных технологий, привели, в частности, к небывалому росту операций на валютных рынках, что характеризуется ростом суточных объемов сделок на валютном рынке (3,9 трлн. долл. США в 2010 г. против 1,5 трлн. в 1998 г.) [5, с. 7].

Таким образом, глобальная взаимозависимость, порожденная растущим экономическим взаимодействием стран всего мира и основанная на ускоряющейся диффузии технологий, обуславливает необходимость усиления легитимности и роли МФИ на основе институционально-функционального подхода в целях создания широкой стратегии реагирования на вызовы глобального развития, основанной на более тесном макроэкономическом сотрудничестве.

Библиография

1. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Под ред. акад. А.А. Дынкина / ИМЭМО РАН. – М.: Магистр, 2007.
2. Проблемы эффективности и реформы системы международных многосторонних институтов. Научная монография. ГУ-ВШЭ. Институт международных организаций и международного сотрудничества. Москва, 2007.
3. *Смыслов Д.В.* Реформирование мировой валютно-финансовой архитектуры: 1990-2000-е годы. М.: ИМЭМО РАН, 2009.
4. *Kelkar V.L., Chaudhry P.K., Vanduzer-Snow M.* Time for Change at the IMF // Finance & Development. 2005. March.
5. Triennial Central Bank Survey. Report on Global Foreign Exchange Market Activity in 2010. Bank for International Settlements. 2010. December.

Антохин Ю.Н.

ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ОТ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МНОГОПРОФИЛЬНОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный университет
сервиса и экономики

В условиях развития рыночных отношений в здравоохранении стратегической задачей государственного медицинского учреждения является повышение конкурентоспособности медицинских услуг с целью достижения максимальных социально-экономических результатов от их реализации. Как показывает анализ практики планирования предпринимательской деятельности в многопрофильном государственном медицинском учреждении, методологической основой планирования является инкрементальный подход, основанный на результатах ретроспективного анализа финансово-хозяйственной деятельности учреждения. При этом основная цель проведения такого анализа состоит в обеспечении руководства учреждения информацией, необходимой для принятия решений по поиску перспективных видов предпринимательской деятельности и направлений сокращения издержек.

Ретроспективный структуры доходов многопрофильного государственного медицинского учреждения, основными видами деятельности которого являются лечебно-диагностическая (на базе комплекса клинических подразделений) и образовательная, преимущественно по повышению квалификации и переподготовке врачей (на базе кафедр и клинических подразделений), показывает многократный рост доли внебюджетных доходов учреждения. Так, на начальном этапе реформирования здравоохранения, доходы от внебюджетной деятельности анализируемо-

го государственного многопрофильного медицинского учреждения составляли в 1991 году - 4%, в 1995 – 21%, в 1999 – 53%.

В многопрофильном государственном медицинском учреждении основными видами внебюджетной деятельности, приносящей доходы являются образовательная, медицинская, научная деятельность и деятельность по предоставлению гостиничных услуг. Отметим, что гостиничные услуги предоставляются, в первую очередь, как сопутствующие услуги для иногородних обучающихся.

В настоящее время, благодаря улучшению бюджетного финансирования здравоохранения, доля доходов от внебюджетной деятельности в совокупных доходах учреждения снизилась. Так, в 2012 году планируемая совокупная доля доходов от внебюджетной деятельности составила 43%. Доля внебюджетных доходов в общих доходах от медицинской деятельности - 40%, доля внебюджетных доходов в общих доходах от учебной деятельности - 46%. Отметим, что совокупные доходы от медицинской деятельности, планировались в размере 59%, от учебной – 40% в общем объеме доходов учреждения.

Результаты анализа структуры доходов медицинского учреждения могут быть положены в основу формирования стратегических альтернатив его развития. В частности, анализ финансово-хозяйственной деятельности отдельных клинических подразделений важен при организации платных медицинских услуг. Его результаты позволяют планировать организацию медицинской помощи на платной основе в клинических подразделениях и оценивать социально-экономическую эффективность их деятельности.

Ivanka Todorova Bankova

FINANCIAL CAPACITY OF BENEFICIARIES IN UTILIZING EUROPEAN FUNDS – FACTOR FOR THE START OF CONFLICTS

Varna Free University “Chernorizets Hrabar”

Varna, Bulgaria

Subject of analysis and assessment in the present report are the possibilities to start conflicts due to insufficient financial capacity of small and medium enterprises, beneficiaries¹ of utilizing resources from European funds¹, of providing grants² of some Operative programs³ which require financing.

¹ Direct beneficiary of a grant is an organization, institution, administrative structure and other of the kind, separately listed in the Operative program as a single body, which can prepare project proposals and receive a grant for specific activity (Council of ministers decree № 121/31.05.2007, SG No24 of 2007, amended and supplemented No109 of 2008).

We defend the position that the correct evaluation and assessment of the financial viability and co-funding capacity of the beneficiary are some of the factors that guarantee to prevent the occurrence of conflicts, as well as for the successful execution of projects in operative programs of the European Union.

The specific research objectives are oriented in the following areas:

- To form conflict areas with project management with European financing;
- To draw conflict factors for the assessment of the financial capacity;
- To offer opportunities to overcome conflicts arising from insufficient financial capacity.

Conflict areas of project management with European financing

Project management is activity in which human, material and financial resources are organized in an individual, different from the usual, to do unique and typical for the specific case in terms of range and quantity work, by given specific rules and restrictions for costs and time, in order to achieve the desired result, set with quantitative and qualitative parameters.[6] This activity is performed in a dynamic, constantly changing environment and uncertainty, combined with differences in the objectives, values, necessities and trends, and is a prerequisite for the occurrence of conflicts. The conflict prerequisites [5] are characterized by a lot of uncertainty, ambiguity and complexity. When we have repetitiveness of the conflict factors, reasons and prerequisites, conflict areas are formed. In management of projects, financed by operative programs from the funds of the European Union, the following conflict areas can be formed:

- *Applying with conceptual projects* and conducting procedures of the Public Procurement Act [2] and RASPP⁴ with quantity accounts and technical or working investment project requires big changes in the quantity accounts, *leading to annexing the grant contract*.
- Great number of *arithmetic errors in quantity calculations at the stage of application* or at the stage of conducting casting procedures, which

¹As a Member state of the European Union, Bulgaria is able to utilize resources from the Structural funds (SF) and the Cohesion fund of the European union. For the program period 2007-2013– the first for Bulgaria, the funds are distributed in seven operative programs.

Unified information gateway: <http://www.eufunds.bg/index.php?cat=20/>

² Funds, provided by Operative program, including the relevant national co-financing, for the purpose of performing an approved project, designed to achieve certain results.

³ Operative program – According to Regulation № 1083/ 2006 it is a document, presented by a member state and approved by the European commission, which defines the development strategy according to a set of priorities, which have to be realized with the help of the relevant European fund. OP “Administrative capacity”, “Regional development”, “Human resources development”, “Transport”, “Environment”, “Technical assistance” and “Competitiveness development of the Bulgarian economy”.

⁴ RASPP – Regulation for Assigning Small Public Procurement, SG No 84/2004, last amended SG No34/2009.

leads to the necessity for corrections during the performance, in the quantity calculations, as well as in the approved budget to the grant contract.

- *Bad planning of the duration of the project* in the part with the required deadlines for conducting procedures of assigning public procurement, which leads to continuous requirements for extending deadlines for the fulfillment of the contract with the beneficiary and to considerable number of annexes even to the same grant contract.

- *Bad planning of the financial resource* on behalf of the beneficiaries, which leads to the lack of enough funds to pay the performers for the purpose of claiming payment to the Managing body, hence result in a great number of credit applications with fund FLAG.¹

Assessment of the funding capacity of beneficiaries of OP “Competitiveness”

Holding the financial interest of the European society requires that the grants applicants for OP have the necessary funding capacity, in order to perform their activities and working program. For applicants for over 25,000 Euro, each applicant must give true and correct financial information, allowing the managing body to make conclusion about the funding capacity of the applicant. The necessary data is published in the Application guide. When there are indications that the organization has serious financial problems, it is required to give additional information and after careful analysis are taken the necessary measures, including not signing a contract or its termination.

For the sake of assessment of the financial capacity when signing grant contracts, are implied two types of financial analysis – of the *co-funding capacity* and the *financial viability* (opportunities) of the applicant.[9]

The assessment of the *co-funding capacity* is based on the comparison between the project value for the applicant and the general budget costs in the income and expenses report. The project value of the applicant is equal to the cost of the project minus the sum, for which he applies to the European and Cohesion funds minus the additional funding from third parties. The co-funding capacity shows the degree to which the applicant can successfully, with own funds, finance the project.

The assessment of the *financial viability* is based on the indicators *financial independence* and *profitability*. The financial independence ratio reflects the quantity of own funds на (asset), as a ratio to total liabilities (liability). It also shows to what extent an organization depends on financing from third parties. The closer this ratio to 1, the more financially independent the organization. The closer to 0 shows that the organization depends on funding from third parties and it is even more difficult to get a credit or a loan. [9]

¹ Fund FLAG – Fund for the Local authorities in Bulgaria, created by Decree №4/ 07.03.2007 of the Ministry Council of the Republic of Bulgaria. <http://www.flag-bg.com>

A general problem is to provide initial funding of the projects, which significantly hampers small and medium businesses, big companies, universities, scientific and research centers, NGOs and others, which are beneficiaries of Operative program “Competitiveness development of the Bulgarian economy” (OPC)¹. These organizations in most cases do not have a free financial resource. The projects of OPC require co-financing, which amounts up to 20% of the project value. These are turnover funds for the whole period of performing the project and it is necessary for the beneficiary to have expenses, which will be reimbursed after a period of time, i.e. organizations have to conduct current payments using their own funds.

One of the ways to co-finance projects, are the bank credits. Banks, like all other investors/sponsors, base their decision for or against participation in a project on expected profit and threats for the project, not on existing assets and current activity (if any) of the borrower. For them, a well planned project with good prospective for development and profit, is much more valuable than the incomes and available assets in the other activities of the borrower. In assessing the project, funding institutions consider the rest of the business operations and assets of the investor only as an additional guarantee and source of paying back the invested money and apart from that, assess the danger of unsuccessful project.

Recommendations to overcome conflicts arising from insufficient financial capacity

To overcome and regulate specified conflict zones and prerequisites for arising conflicts due to insufficient financial capacity, it is necessary to take the following measures:

- To accelerate application procedures by shortening deadlines for financial evaluation of projects.
- To identify and really assess the necessary investments, which are object of financing through grants.
- To create a system of criteria for assessment of current competitiveness of enterprises, which are in compliance with the economic and financial conditions in the country, and also take account of sector specifics when assess the current competitiveness of companies and organizations from different sectors.

¹ OP “Competitiveness development of the Bulgarian economy” (OPC) is the basic program document for the implementation of the policy of economic and social cohesion and for the increase of competitiveness of the Bulgarian economy. The aim of the support is to develop the potential for competitive and efficient production and business, and contribute to increasing the economic effect and support the necessary structural changes in terms of achieving sustainable progress and acceptable cohesion in the end of the program period. The program provides support for the development of small and medium businesses productivity, as well as for the development of innovations and new technologies, and to improve the business environment. <http://www.opcompetitiveness.bg>

- To facilitate the terms and conditions of ensuring the advance payment by dropping the requirement for the presentation of bank guarantee and introduce alternative guarantee tools (a promissory note, etc.).
- To shorten deadlines for approving in-term reports and documents on the project in order to shorten the deadlines for reimbursing the funds of the beneficiaries.
- To use, on behalf of organizations-beneficiaries, optional opportunities for financing (co-financing, bridge financing, etc.) for the project purposes through grants. Grant financing by co-financing does not aim to supply advance financial resource with the realization of the projects, but to be supplementary financing to investments, which enterprises plan to make. In this respect, looking for possibility to pre-finance and/or co-finance the investment intentions is responsibility and engagement of each applicant for a grant.

Another recommendation could be the right of the companies for a technical assistance grant to write the project, which is to be paid upon approval of the project application, setting a limit for the maximal sum that an applicant can receive. This means that the beneficiary will pay the consultant in advance but only after winning the project, they can reimburse the invested funds from the program.

Despite the outlined conflict areas and financial difficulties before the companies, a great number of them are ready to apply for a grant on ОПК.[8] This fact shows the necessity for a dialogue between the Managing body and the business when they develop and execute the projects. Applying differentiated approach to candidate campaigns according to the region where they work, will give enterprises and companies from the less-developed regions of Bulgaria the opportunity to receive the necessary financial support, in order to execute the projects successfully, in which they are beneficiaries.

References:

1. Национална стратегическа референтна рамка на България 2007-2013. изготвена в съответствие с чл. 27 и чл. 28 от Регламента на Съвета на ЕС (№1083/2006 от 11.07.2006 г.).
2. Закон за обществените поръчки, ДВ бр.28/2004, посл. изм. ДВ бр. 15/15.02.2013 г.
3. Оперативна програма „Развитие на конкурентоспособността на българската икономика” (2007-2013 г.). <http://www.competencemap.bg>
4. Структурни фондове на Европейския съюз <http://www.eufunds.bg>
5. Димитров, Д. Й. Конфликтология. УИ „Стопанство”, 2004.
6. Павлов, П. Държавното управление на администрацията в европейски контекст (Ориентири за трансформация). УИ на ВСУ „Ч.Храбър”. В. 2007.
7. Павлов, П., Павлова, Л., Михалева, С., Управлението на публични проекти, част II ВСУ “Черноризец Храбър”. В., 2009.
8. Проучване, осъществено от Българска стопанска камара и фирма „Ню Ай” <http://www.competencemap.bg> (Достъпно 05.12.2012 г.).
9. Ръководство за оценка на финансовия капацитет на кандидатстващите бенефициенти www.youthbg.info/bg/blanks/236/file236.pdf (Достъпно 07.01.2013г.).

**THE ROLE OF RISK MANAGEMENT FOR THE
TRANSFORMATION OF INTERNAL INSPECTOR'S CONTROL AT
THE MINISTRY OF FINANCE IN THE REPUBLIC OF BULGARIA**

City of Varna, Varna Free University "Chernorizets Hrabar"

Bulgaria's membership in the European Union posed serious and important challenges before the state management and the Bulgarian administration. One of the main criteria for maturity of the democratic society is the control exercised by the state authority bodies upon the administration and an important component of this control is the internal inspector control. The administration works with a vast public resource. However, a very small amount of the administrators are under public election control. The government pursues the goals of its policy, while the administrators are interested in the compliance of the regulations concerning their work, monitor the compliance with the law but they themselves fail to always comply with it. Sometimes the administration changes the decisions of the authority bodies while implementing its functions.

The specific feature of a country with a rule of law is the state administration that "objectively serves the general interests of the state and acts impartially in fulfilling its functions", which is a fundamental norm for forbidding any form of corruption activities [1].

In order to counter the problem and/or gradually minimize it, it is necessary to undertake measures for prevention and internal control in the administration thus achieving transparency in management and accountability of the actions performed. Control is an intrinsic component of the administrative management process. The research in the area of control is an important prerequisite for adopting the principles of good management. In the Bulgarian practice this activity is assigned to concrete specialized bodies, among which the inspectors of the state administration have a significantly important role.

The national practice of internal control has undergone significant changes after 2006. By adopting the Law on Internal Audit in the Public Sector three main zones of internal control were defined – internal audit, financial management and control in the public sector (under the Law on Financial Management and Control in the Public Sector of 2006) and the internal inspector control (under the Administration Act and its supplements).

The control over the activity of the administration in the Ministry of Finance of the Republic of Bulgaria is exercised by an Inspectorate. The Inspectorates are regulated under art. 46 of the Administration Act. The main purpose is to create efficient internal control over the activity of the administration, de-

tection and prevention of corruption practices and conflict of interests by strengthening the role of the Inspectorate as an internal organ [2].

In 2006 with the Law on amendments and supplements to the Administration Act from 1998 was established a new regulation – art. 46a, which envisages the establishment of an Inspectorate General in the administration of the Council of Ministers directly subordinate to the Prime Minister. The aim is to improve the coordination and transparency in the work of the administration.

The Inspectorate in the Ministry of Finance is directly subordinate to the minister and guarantees the execution of their control functions in implementing the state policy by exercising administrative control in the Ministry and in the secondary approvers of credits from the budget subordinate to the minister. The Inspectorate performs functions related to analysis of the efficiency and efficacy of the administration activities; complying with the internal rules for organizing the work in the administration; proposes disciplinary proceedings in found violations of the office duties and rules of behaviour of the administration employees; checks the applications, reports and complaints against illegal or incorrect actions or lack of actions by administration employees; exercises control and performs checks under the Law for counteracting and revealing conflict of interests, corruption practices and other functions related to the administrative control pursuant to the normative acts or assigned by the minister of finances. The Inspectorate performs checks following an annual plan approved by the minister, as well as checks based on proposals and notifications and on cases of high public impact. The checks are performed based on a written order issued by the minister [3].

The topicality of the presented topic is based on the need to transform the already existing system for inspector control of the administration in the Ministry of Finance by improving the scope and timing of the control. This necessity results from the ongoing tendency for critical attitude of the citizens towards the activity of the administration. The frequent changes in the structure and controlling members of the administration are a clear indicator for improving the quality and efficiency of the administrative activity and its control.

After a research carried out in 2009 in the Inspectorate of the Ministry of Finance and an analysis of its activities can be drawn the following conclusions related to the analysis of the functions, the need for transformation of the control as a result of the analysis of the control activity functions and efficiency [4]:

1. At present there is a great diversity of areas of action and the control functions of the Inspectorate related to them. This diversity reveals an insufficiently unified understanding and legislative base of the role of the Inspectorate activity for internal control of the public administration as a main means for better management and achieving the policies, goals, programmes, and projects by the administrative managers.

2. Actually the functional management is dominating both of the administration and of the inspectoral activity which is the main barrier to intensify the internal control activity in the ministry. The control is traditionally directed towards compliance with the versatile and hard-defying control legislative base, towards the priority type of deviations (corruption, conflict of interests, ethical norms, failure to fulfill the recommendations of a higher level body, lack of transparency, bureaucracy, etc.), as well as reaction to whistle-blowers, applications and complaints of citizens. This approach to control is related to high labour intensity, low productivity and low efficiency. It is oriented towards correction of already existing deviations. This is a follow-up control and not proactive control in advance, which is less productive than the control directed towards the risk of the program and project implementation of the administrative policies and achieving their goals.

3. The analysis reveals a necessity to develop and implement an integrated approach for staff management of the Inspectorate personnel aiming at unification and standardization of its phases (recruitment, training, attestation, payment and promotion), as well as raising its efficiency. This will help directly for improving the internal inspector control and the efficiency of the control activity. The predictability, honor, culture and ethics of control will be improved.

4. Because of the many decisions to reduce the staff of the Inspectorate of the Ministry of Finance, its numbers are reduced to critical levels. This creates significant inequality in the workload of the Inspectorate compared to other inspectorates. In order to address this shortcoming it is recommendable to fix the staff of the Inspectorate as a ratio of 1 to 250 administrators.

5. The possibility to modify and optimize the functions, structure, members and numbers of the Inspectorate is within the sole competence of the minister of finance. Some impact is also exercised by the government decisions to reduce the number of the administration staff. Strengthening the capacity of the Inspectorate of the Ministry of Finance and of the Inspectorate General, enhancing the autonomy of the control activity and the public awareness of the results are capable, without undermining the competences of the manager, to assist them in achieving higher control efficiency.

6. At present the capacity and efficiency of the control activity do not meet the public and political expectations for it. The Inspectorate of the Ministry of Finance has a significant but not well utilized administrative capacity. Enhancing the efficiency of the control activity can be achieved via a complex set of normative and practical changes, including better operational usage of the principles of legitimacy, accountability, transparency and publicity, coordination and strategic direction of the control activity. Supplementing these principles with greater independence and autonomy of the control will have a positive effect on its quality development and passage to maturity.

From the research that was carried out the conclusion can be drawn out that the Inspectorate of the Ministry of Finance and the activity performed by it are placed in a complex reality. On one hand it has the administrative capacity, good material conditions for work, starting legislative base. The control product produced by it is high in volume and content but the final efficiency of its activity cannot be defined as high. There are series of external factors that limit the usage of the administrative potential and the efficiency of the control activity. This imposes the organization of a complex and systematic management process of the change of the entire inspector activity. Perceiving the idea of internal control as an integrated framework consisting of five interrelated elements: control environment, risk management, control activities, information, communication and monitoring, the inspector control is oriented towards risk management and prevention of deviations. The elements are inter-related, they complement each other and refer not only to the entire organization but to its separate units, activities and processes. The manager of each organization uses an individual approach in applying the elements of the internal control depending on the specifications of the relevant organization (its organizational structure, the environment where the activities are performed, the volume and complexity of the activities, the level of regulation, etc.). This approach takes into account the legislation at a certain area and the ratio between benefits and costs for introducing the control activities. The manager of the organization is the person, who has to decide which rules, procedures, activities should be implemented or in what way the introduced ones can be updated in order to comply with the requirements of the law for implementing these elements.

Solving the problem for improving the efficiency of the inspector activity is related to quality improvement of the entire administrative activity and its transition from the traditional and currently applied functional management to program and project management. The control efficiency is more specifically directed towards risk management in the implementation of the programs and projects and the level to which the inspector control is capable to restrict this risk. At this starting position the administrative capacity of the Inspectorate of the Ministry of Finance has two dimensions – content and tools. In the content plan the control activity has to be directed towards applying the program and project management of the government policies. In tools aspect they themselves have to organize their activity in such a way that they become internal controllers of the risk for efficient administration. Therefore, of significant importance for the efficient functioning of the units of the public sector is the risk management of the established internal control systems to be perceived as a major component.

Risk management has always been an intrinsic part of the successful management. It is a natural and intuitive part of the decision taking process

but is usually carried out in an informal way – and very often unnoticed. Despite that, the official processes of the risk management are related to good discipline and in many cases can improve the way an organization functions. The ever more frequent complications related to exercising the control activity by the administration place the risk management at the front, since it is related to the management changes that actively promote the positive sides of these processes, and the modern “best practices”, which encourage the organization to adopt new approaches regarding the innovations and the identification of opportunities. Therefore the organizations have to aim both at identifying and managing the risks, which can hinder or frustrate the achievement of the goals, but also to identify the risk and use it in order to encourage improvements.

The tools and knowledge needed for introducing the risk management process and for acquiring reasonable confidence that the goals will be achieved, should be chosen in compliance with the risks and the optimal spending of means. It is necessary to develop procedures for identifying these risks, to introduce a control and reporting system (internal and external) for the significant risks at the respective levels [5].

In the period January – February 2011 were published the standards BDS ISO 31000:2011 “Risk management. Principles and guidance.” and BDS ISO 31010:2011 “Risk management. Methods for assessing the risk.” The standards give some good practices, which are summarized based on the human experience from the last 100 years of management of all risk activities.

The standard BDS ISO 31000:2011 “Risk management. Principles and guidance.” sets the principles and main directions for risk management. BDS ISO 31000:2011 can be implemented and used in exercising the internal inspector control. It can be applied throughout the entire life-cycle of the organization and in a broader specter of activities, including strategies and decisions, processes, functions, projects, products, services and assets. BDS ISO 31000:2011 can be applied to any type of risk, regardless of its character, regardless of the fact whether it has positive or negative consequences. The standard BDS ISO: 31000:2011 uses an integral approach for risk management. That is it considers all risks related to the organization. Despite that the standard envisages general guidance, it does not aim to promote uniformity of risk management in the organizations. In developing and implementing the risk management plans should be taken into account the various needs of the respective organization, its specific goals, context and structure, activities, processes, functions, projects, services or assets and specific practices. It is envisaged BDS ISO 31000:2011 to be used for harmonizing the processes of risk management in the existing and future standards. This standard provides a general approach for the application of the standards for management of special risks and/or sectors and does not substitute these standards. The international standard ISO 31000 recommends that the organizations should develop,

implement and constantly improve the framework, which aims to integrate the process of risk management in the overall management of the organization – strategy and planning, management, accounting of processes, values and culture of the organization.

The transformed control will get a new quality dimension by getting oriented towards risk management and prevention of the deviations. Subordinating the control to preliminary identified, analyzed and assessed risks will select and reduce the volume of control and will increase its efficiency. Improving the audit and the consultations on potential risks, as well as on the shortcomings of the control organization will shift the focus from the traditional follow-up and inefficient control to preliminary efficient one. The well managed taking of risk will make the internal control in the administration more economic, efficient and effective. It will turn it from follow-up and punishing into preliminary, which is an opportunity and prerequisite for achieving sustainable improvement of the organization activity. By introducing a risk-based approach in implementing the internal control in the administration, the control will be oriented towards achieving the goals of the organization and will make it more beneficial. The adequate internal control will provide reasonable confidence that in the process of their implementation the general and specific goals of the organization will be achieved.

References

1. Реформите в публичния мениджмънт на страните от ОИСР, ВСУ “Черноризец Храбър”, 2000.
2. Закон за администрацията. Обн. ДВ, бр. 130 от 05.11.1998 г. и изменения.
3. Методически указания във връзка с функциите и процедурите за работа на инспекторатите и взаимодействието им със специализираните контролни органи. Утвърени със Заповед на министър-председателя № Р-93/13.12.2006 г. и изменения.
4. Колектив, Вътрешен административен контрол върху дейността на администрацията. Анализ и доклади относно вътрешния административен контрол. СД “Ракурс”, С., 2009.
5. Иванов, Г. Вътрешния контрол в звената от публичния сектор. АИ-Ценов. Свищов, 2003

**PROBLEMS AND ACHIEVEMENTS OF THE BULGARIAN
ADMINISTRATIVE CAPACITY TO MANAGE COMMUNITY
PROJECTS**

Varna, VFU “Chernorizets Hrabar”
Варна, ВСУ им. Черноризца Храбра

1. Highlights of EU Cohesion Policy within a Territorial Context

The expansion of the European Community has been accompanied by increase in social and economic differences. Currently, considerable economic development differences exist not only among the individual member-states, but also among individual regions of a single member-state in relation to the incomes per capita and the capacity of providing employment.

The main efforts of EU on decreasing the inequality at a territorial level are channeled through the cohesion policy. However, the role played by the Union is not relegated to mere financial contribution. Through its cohesion policies, EU imposes its view on a regional level planning and development. The member states are required to draw mid-term strategies on utilization of resources and work in partnership on national, regional and local level, observing the laws, regulations and policies of EU.¹

Following its accession to the EU, Bulgaria has gained the opportunity to make use of the financial funds, envisaged for the implementation of the cohesion policy. Knowing its main highlights would allow our country, as a new member-state² to effectively utilize the financial resources, observing the respective requirements set out. Therefore, organizations entitled to make use of those funds, including municipalities, should establish and develop administrative capacity for cohesion policy financial funds management.

2. The Bulgarian Municipal Administrative Capacity for EU Funds Utilization

Current typology of Bulgarian municipalities is rather variable in terms of area, population, industrial and social development, unemployment level, ecology, etc. Out of 264 municipalities in Bulgaria, 231 are village municipalities of insignificant in number and insufficiently qualified administration. The majority of these municipalities do not have required financial funds available to co-finance European projects. Coordination among individual municipalities is poor, preventing them from joint participation in European projects.

Availability of *well-trained officials* would render the process of utilization of financial funds smooth for both Operating Program management bod-

¹ *Fourth Report on Economic and Social Cohesion*, B., 2007.

² The new member-states, representing approximately 21 % of the EU population – 27, will receive slightly more than 52 % of the total sum allocated for the period. *Fourth Report on Economic and Social Cohesion*, B., 2007.

ies and the beneficiaries. The quality of projects elaborated and implemented by the governmental and local administration has a direct impact on the public well-being. A fault in the practices, ever since the accession of Bulgaria into the EU till present, has been too much focus on contracting and fund release and payment, at the expense of well-formulated projects to contribute to the public well-being through effective and efficient use of the funds raised. It is not so much the elaboration of the project proposal, as it is the utilization of the funds in reality that poses a considerable problem before the municipal administrations.

Project management, within the municipal administration, is a specialized activity, whose significance constantly increases. To meet the challenges, the administration should make investments with the purpose of setting up and elaborating its own capacity. The immediate objectives of such investments would be improvement of project efficiency, whereas the overall goal should be improvement of the public well-being. To achieve this goal adequate human resource selection is required, i.e. highly qualified specialists, who consider project management their professional job.

The success of the administration structures in managing structural funds projects at a municipal level is a key-factor to the success of the country. The main challenge is to create the required conditions, so that funds raised have not simply been utilized within formal terms and regulations, but effectively, much to the advantage of the national and EU objectives and goals. Analyzing the regulations relating to the utilization of the Structural Funds, a question arises as to whether the Central and Eastern European countries, including Bulgaria, shall adopt the criteria of the European Community and implement them in their respective countries, or due to lack of sufficient administrative capacity (including institutional and financial capacity) the majority of the funds will remain unutilized.

Answer to that question can be sought in the following aspects:

First, observing the regulations is a mandatory condition for the new member-states, as well as the earlier member-states in using the funds of the European tax-payers while implementing the European legislation. The key document regarding the utilization of the Structural and Cohesion Funds of the EU, in each and any member-state is the *National Strategic Reference Framework*¹, which sets out the main objectives and priorities of the country to be supported by the funds throughout the program period. The document is grounded on a profound social and economic analysis and key aspects of the approved national strategies in the respective member-state. *The Operating Program* is

¹ *The National Strategic Reference Framework* is an EU fund programming document over a certain period of time, presented by a member-state and approved by the European Commission, to guarantee that the funding complies with the Strategic Guidelines of the Community on convergence, establishing connection between the Community priorities and the National Development Plan.

an underlying strategic document on the implementation of governmental policy by sectors, each Operating Program being subject to approval by the European Commission. Main information sources are *evaluations of the Commission* on funds utilization, followed by evaluation in the form of regular annual reports, pursuant to the requirements of the European Union set out in Luxemburg. It is through them that EU acquires a more-precise overall picture on the capacity of new member-states and the issues they come across in utilizing financial funds.

Second, this process of financial funds utilization requires the joint efforts of the Operating Program managing bodies, intermediate bodies and beneficiaries, working together towards *elaborating and improving the administrative capacity on all levels*, in order to keep the requirements and utilize the funds in compliance with the established rules.

Third, the new member-states shall not remain under the impression, that an element of arbitrariness exists in relation to EU fund management, and, being a member-state, fund utilization of European tax-payers would occur without *the sanction of EU on the internal procedures and mechanisms*.

Fourth, a careful reading of the EU regulations would disclose, that the Union not only requires each country to introduce a meticulous legislation relating to the European Funds, but also to undertake, in time, with *the European Cause on Effective and Efficient Fund Management*..

Within the context of the EU cohesion policy, the key activities have been determined, constituting priority to the administration:

- Preparation of national strategic documents complying with the objectives for the respective program period;
- Coordination of strategic program documents – Strategic guidance on convergence, National Strategic Reference Framework, Operating Program s, etc.;
- Elaboration and implementation of procedures, aiming at the realization of the national strategic documents;
- Monitoring and evaluation of Operating Program s implementation, etc.

All these activities should be in compliance with respective regulatory documents and implemented by respective bodies, based on them, whereas the EU member-states shall set up such an administrative structure on Structural Fund management, as to facilitate the implementation of the cohesion policy objectives.

The need to come to terms with the new role of municipalities within conditions of full membership of the country to the EU necessarily involves analyzing the functions of municipal structures: infrastructure provided, public services, own incomes, as well as the requirement of the EU that a municipality has population of at least 6000 people. The topicality of the issue is defined

by the main problem faced by Bulgarian municipalities, namely the huge budget deficits, increasing further within conditions of a worldwide financial crisis.

Utilization of Structural and Cohesion Funds also aims at decreasing the internal disproportions within a country. Differences between planned regions in a country are comparatively small, with the exception of the Northwestern Region, which is rather underdeveloped. However, the internal region differences between district towns and municipalities are rather big. This is a significant trait, which has not so far been adequately reflected in the regional development policy. Contrasts of the type “center – periphery” as well as the availability of the so called structure-significant enterprises, contributing to greater GDP share and employment cause “fluctuations” with significant impact on local communities. This fact is a challenge to the sustainable and harmonic regional development, once our country has become an actual EU member. Thus all the six planned regions feature an ill-balanced internal structure and a typical “center-periphery” orientation. Defending the traditional state policy to maintain certain economic equality among the 28 regions of the country yielded under the pressure of market economy – free movement of resources and labor mobility. Active regional policy and Structural Funds utilization alone, especially in the case of small and medium sized municipalities, could limit in the mid-term further augmentation of internal differences.

The Operating Programs of the country on utilization of Structural and Cohesion Funds financing have determined the municipalities as beneficiaries for the period 2007-2013. They are key beneficiaries under projects relating to Operating Program Regional Development (OPRD) and Operating Program Environment (OPE), to which almost half of the European funds have been raised. Municipalities have also the option of applying for financing under Operating programs Human Resource Development (OPHRD), Bulgarian economics competitiveness development (OPC) and administrative capacity (OPAC), as well as under programs for rural regions development (OPRD) and European Territorial Cooperation (OPETC).

The amount of funds raised towards projects under the Structural funds vary from several hundreds of thousand Bulgarian leva to several dozens of millions. That is the reason why local administrations should possess the required capacity for elaborating and managing projects under different Operating programs. Otherwise municipalities might face the danger of low level of utilization of funds and ineffective projects (without required territorial impact).

Since municipalities play a key role and have significant contribution towards the social and economic development on a local level, they become a key-partner in the process of regional development in Bulgaria. Their functions cover almost all fields of the EU policies and financing. Municipalities

can be partners in carrying out numerous projects financed by EU. Although no significant role has been envisaged to local and regional levels across the country with respect to Structural Fund management, their significance in terms of utilization has increased ever since 2007. On the one hand they are given the option of directly elaborate and manage projects, while on the other they assume coordination functions of large-scale projects to be implemented at a regional level.

The lack of autonomous and fiscal decentralization at a municipal level makes the programs one of very few sources of funds to municipalities within their jurisdiction. Municipal administrations should struggle to attract funds to the realization of projects, including in partnership with private companies, in order to improve the business environment and standard of living in their respective regions. Partnerships are possible solutions within conditions of considerably limited public funding. Implementing the principle of partnership, in itself, is a mechanism for increasing the capacity for EU funds utilization.

3. Analysis of Bulgarian Territorial Administrative Capacity for Utilization of European Union Funds.

For the purpose of the survey analyses, reports and assessment were taken into consideration, relating to the administrative capacity and project management, for the period of membership of the country to the EU, reflecting the first results and issues regarding the utilization of Structural Funds financing for the period 2007-2011. To achieve objectivity and exhaustiveness of the analysis in defining the barriers and preconditions for assuring the administrative capacity in pointing out the necessities and factors required for improvement of the capacity, compared to updated sources from that period and from 2011.

The systematic analysis of the groups of sources pointed out allows for highlighting key moments for achievement and pending problems to be solved by the Bulgarian administration in utilizing finances from the EU funds at a local level. In particular, the results from the analysis of the sources, by groups, can be summarized in the following way:

In the first place, the general analysis of *the regular annual reports of the EC* on the progress of Bulgaria in the process of accession and regarding the management of funds of EU in Bulgaria¹ has highlighted the following key problems *unsolved prior to the accession to the EU*:

- The administrative structures lack sufficient capacity for effective utilization of the EU help and require strengthening;

¹ Report of the European Commission on the progress of Bulgaria in its preparation for accession to the EU, 2004, 2006., Report of the European Commission regarding the EU fund managements in Bulgaria and Romania, 2009, Report of Johannes Hahn, European Commissar in regional policy and Laszlo Andor, European Commissar on employment, March 2010.

- The Bulgarian administration suffers considerable weaknesses in administering the help under external programs and in carrying out project evaluation and assessment;
- To achieve the required administrative capacity long-term efforts would be required to assure sustainable and effective EU fund management.

In the second place, the Report of the government on the condition of the administration prior to the accession of the country to the EU highlights an important conclusion and a recommendation is made regarding establishing an administrative capacity. The section “Projects in support to modernization of the administration the most important recommendation is the requirement for the administrative department managers to provide training in programming and managing projects for all officials, engaged in the field.

To summarize, it can be said that the measures, which will lead to strengthening the capacity at a local level for effective and competent utilization of financial funds under the Structural Financial Instruments of EU should be implemented in a way allowing for *an overall change in the attitude, the political and administrative culture of all stakeholders*. It is through these policies that awareness should be achieved on part of the participants in the process at local and regional level that success, to a greater extent, depends on their imitateness, competence and innovative approach. Municipalities should be aware of the necessity to establish *specialized administrative structures*, working on the elaboration and management of projects under all Operating programs and national programs, which allow municipalities to be beneficiaries, in order to meet the challenges of the country’s being a EU member-state. This is one of the two key conclusions of the survey. The conclusion to be added to these findings as a result from observations on the work of the municipal administration since 2007 until present, is underestimation of the development of qualified human resources at a municipal level. The improvement of the administrative capacity at a central level is not carried out parallel to the introducing a policy on improvement of capacity on a municipal level. Establishing a strong local capacity for project management cannot be achieved without the active *participation of the local authorities and communities*, without strong institutional partnership.

The detailed analysis of the data on *project proposals under “Administrative Capacity” Operating Program for 2007* shows that the number of well-prepared projects is not that great. The administrative discrepancy, i.e. significant omissions as early as at the stage of document preparation and application preparation is the main reason for failing 50% of the projects for funding under the European Structural Funds at the first stage of evaluation. Besides, the beneficiaries encounter serious difficulties in determining the target groups and planning the project activities in a way corresponding to the objectives of the program. Another serious issue is lack of knowledge of the key docu-

ments, regarding the procedures on spending and disbursing financial funds under the EU structures (in analogy with the Public Procurement Act), which presents difficulties to applicants, mainly regarding the requirements for sustainability of the project, the multiplication effect, horizontal policies and implementation and progress indicators.

4. *Priority Factors for Development of the Capacity for Municipal Projects Management*

As a result from the overall analysis, an objective necessity arises to look for a scientifically-reasoned answer to the question *whether the current condition of the administrative capacity of municipalities to manage projects finance by the EU is sufficient*, and if not, *what the priority factors are to assure administrative capacity for effective management of municipal projects, financed by the EU*, bearing in mind the results from the above made analysis. Following 2007, when the municipalities began utilizing Structural Funds finances, the key accents on improvement of the administrative capacity were in the *following directions*:

- Providing qualified human resource;
- Municipal co-financing based on clear-cut, objective and public criteria;
- Introduction of contemporary information and communication technologies for project management;
- Local authorities and social partners should establish partnership mechanisms.

For this purpose, the author has elaborated *an expert evaluation and analysis card* for officials employed with the municipal administration and the executive authorities. The scope of themes included several topical groups of questions, relating to:

- Highlighting the most significant barriers and preconditions for a successful provision of administrative capacity for working under projects in Bulgaria;
- Understanding the term “administrative capacity for working under projects, financed by the EU during the program period of 2007-2013;
- Evaluation of the pace of provision of administrative capacity in the municipalities for work under projects in Bulgaria in the context of the EU requirements;
- Evaluation of the mechanisms established for project management in the municipal administrations;
 - For assuring competent officials;
 - For the number of officials to be working only on projects during the last five years;
 - For vertical and horizontal coordination between the teams and departments;
 - For assuring partnership during project management;

- Evaluation of the degree of administrative human resource abilities to successfully utilize EU Structural Fund financing for the period of 2007-2013 at a centralized, regional and municipal levels.

As a result from the final processing of the summarized evaluations of the experts each factor was evaluated under each criterion and an average evaluation for each factor was provided based on factor ranging, namely:

- Ranking first is the *“Human Resource” Factor* – i.e. assuring qualified human resources in relation to the processes of project elaboration and implementation, financed by the EU, knowledge of the European policies and legislation and the principles of EU Structural Funds functioning;
- In the second place – *“Municipality Co-financing” factor* – i.e. the issue of municipal co-financing should be solved by the respective local authorities based on clear, objective and public criteria;
- Ranking third – *Factor “Specialized Administrative Structures”* – i.e. establishing special administrative structures (directorates, departments), elaborating project proposals and managing projects;
- Ranking fourth – *Factor “Information technologies”* – i.e. maintaining updated information and communication technologies for project management purposes;
- Ranking fifth – *Factor „Change of attitude”* – i.e. encouraging change to the attitude among the officials of the municipal administration regarding their active participation in projects;
- Ranking sixth – *Factor „Coordination, monitoring and control”* – i.e. improving and practical implementation of the vertical and horizontal coordination with stakeholders, monitoring and control during technical and financial implementation of projects at the level of municipality;
- Ranking seventh – *Factor „Communication with the civil society and NGOs in particular”* – i.e. the local administration and social partners at a local level shall have to establish partnership mechanisms.

This information provides basis for two important **conclusions**:

The first conclusion is, that the comparison of this rank list with that of the same factors, made by the municipal officials, as made evident by the analysis and evaluation of the expert questionnaire considered above in this paragraph, shows that both rankings are similar. In both cases the two topmost factors are “Municipal co-financing” and “Human resources” (one first and one second place each). The third, sixth and seventh places are occupied by the same factors – „Specialized administrative structures”, „Coordination, monitoring and control” and „Communication with the civil society”. The factors „Changes to attitude” and “Information technologies” again rank equal, whereas in this ranking the “Information technologies” have moved up to the fourth place, while in the expert questionnaire analysis both factors share the fourth and fifth places. Therefore it can be considered that expert’s method of

identifying factors (using the “brainstorm”) is really significant, while their ranking, achieved via two different methods (through the expert’s questionnaire for analysis and evaluation and through the “Delphi” method) is almost identical. These factors can be applied as priority factors in the further development of the administrative capacity under projects and be used as grounds for elaborating adequate impact in this respect.

The second conclusion is, that the difference between the average marks of individual factors are too little (between the first and the second factor it is – 0,71; between the second and the third factor it is 1,67; between the third and the fourth factor it is 0,70; between the fourth and the fifth factor it is 1,75; between the fifth and the sixth factor it is 0,85; between the sixth and the seventh factor it is 0,60). This shows that the degree of importance of these factors on the pace of assuring administrative capacity on project management in municipalities is almost equal, i.e. complex managerial impact is required regarding all seven factors, without underestimating or overestimating any of them. Unfortunately, during the past years, following the accession of our country to the EU, in assuring administrative capacity for managing projects financed by the EU, during different stages different factors have been given priority, which has delayed the development of the process, mostly on a municipal level.

Parallel to that, the **analysis**, made in the herein paragraph, shows that the requirement for complex and systemic approach in assuring the administrative capacity for project management is of paramount significance, without underestimating any one level of management. The requirements for complex approach in combined use of the factors under consideration in the system of municipal management are in full compliance with the requirements of EU to the new member-states, including Bulgaria.

The analytic survey carried out shows that the utilization of financing under the Structural Funds of the EU is a complex and dynamic process. Regardless of the success achieved in the strategic planning, programming and control on this process, the analysis shows that increasing the administrative capacity is an important precondition for improving the quality of the process, hence securing successful utilization of the EU funds on a territorial level. The issue is quite topical in the context of preparing the Bulgarian municipalities in implementing territorial projects in the coming planned period of 2014 – 2020.

Reference Literature:

1. Marshall, Adam. 2004. *Enlargement and EU Regional Policy: Understanding the Challenges and Opportunities for Cohesion in an Expanding Union*, Cambridge.
2. Horvat, Andrej. 2004. *Absorption Problems in the EU Structural Funds: Some Aspects Regarding Administrative Absorption Capacity in the Czech Republic, Estonia, Hungary, Slovakia and Slovenia*, Ljubljana.

3. Атанасов, Н. 2010. *Бюджетната технология и политика и възможностите за тяхното използване за изход от стопанската криза*, сп. „Бизнес посоки”, Бургас.
4. Бождерменова, Катя. 2011. *Административният капацитет при управление на европроекти в общините. Европейски и български практики*. Издателство „Авангард Прима”. София.
5. Великова, Мария. 2008. *Местно самоуправление и управление, регионализация*. Университетско издателство на ВСУ „Ч. Храбър”. Варна.
6. Великова, Мария. 2008. *Политики и практики в местното самоуправление*. Университетско издателство на ВСУ „Ч. Храбър”. Варна.
7. Кацамунска, Поля. 2008. *Европейските изисквания и възможности за подобряване на административния капацитет на България*. Сп. Икономически алтернативи. Бр. 5. София.
8. Маринов, Васил и Васил Гарнизов. 2006. *Капацитет на общините и областните администрации за участие в усвояването на средства от фондовете на ЕС*. София.
9. Михалева, Светла. 2006. *Българската административна реформа и присъединяването към Европейския съюз*. УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна.
10. Михалева, Светла. 2007. *Инструменти за управление на качеството на административната дейност*. УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна.
11. Михалева, Светла. 2006. *Фактори за развитие и усъвършенстване на административната реформа в България*. УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна.
12. Павлов, Павел. 2007. *Държавното управление и администрацията в европейски контекст. Ориентири за трансформация* УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна.
13. Павлов, Павел и Лиляна Павлова. 2003. *Експертно-аналитични методи в управлението на публични проекти*, УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна.
14. Павлов, Павел, Лиляна Павлова, Светла Михалева. 2011. *Структурните инструменти на ЕС и използването им от България*. УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна.
15. Павлов, Павел, Лиляна Павлова, Светла Михалева. 2008. *Стратегическо управление в публичната сфера*. УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна.
16. Павлов, Павел, Лиляна Павлова, Светла Михалева. 2005. *Управление на публични проекти, I ч, II ч.*, Учебно пособие, УИ на ВСУ „Ч. Храбър”, Варна.
17. Христова, А. 2007. *Управлението на проекти като съвременен управленски подход*, сп. ”Икономика”, бр.3, София.
18. Наръчник „Европейските фондове и общините - възможности, проблеми, решения”, 2010. Национално сдружение на общините в Република България. (НСОРБ). София.
19. Доклад на ЕК относно управлението на фондовете на ЕС в България и Румъния, 2009 г.
20. Доклад на ЕК относно напредъка на България по механизма за сътрудничество и проверка, 2010 г.
21. Доклад на [Йоханес Хан, европейски комисар по регионална политика и Ласло Андор](#), еврокомисар за заетостта, март 2010 г.
22. Доклад “Оценка на капацитета на неправителствените организации и бизнеса за участие в усвояването на средства от Структурните фондове и Кохезионния фонд на ЕС”. Съвместен проект на Програмата на ООН за развитие и Министерството на регионалното развитие и благоустройството, 2006 г.
23. Доклад за проведено проучване на съвременните тенденции и практики по отношение изграждането и функционирането на партньорски мрежи между структу-

Velikova M. D.

FINANCIAL MANAGEMENT OF BULGARIAN MUNICIPALITIES – QUANTITATIVE INDICATORS OF MEASUREMENT AND ASSESSMENT

Varna Free University “Chernorizets Hrabar”, Varna, Bulgaria

The process of financial decentralization in Bulgaria created a number of challenges for the Bulgarian municipalities involving their existence, management and financing. Despite the inherent specificity and the scope of activities specific to each municipality we can distinguish patterns arising from the equal responsibilities for public service delivery and funding of local and “delegated” public activities¹

This determines the need to provide comparable information between municipalities, reflecting the degree of autonomy of local authorities with regard to their own budget decisions for example: what proportion of the actual expenditure and revenues are under the direct control of local authorities and what portion is determined by the upper levels of government; the degree of stability in local government income and spending powers, what is local authorities’ ability to maintain a positive balance in the current operating budget at the end of the year; what is the “viability” of revenue sources, i.e. whether municipal revenues grow at least at the rate of inflation; to what extent municipalities can contain the growth at a level lower than that of inflation; what is local authorities’ ability to make their own capital investment and to what extent municipalities increase the total value of their capital assets; what is the possibility for local authorities to use debt financing mechanisms.

These measurements can be decomposed by specific areas by forming a system of indicators that allows for quantitative comparisons between municipalities. The value of indicators is used to assess the level of achievement of objectives and the concrete results achieved with the implementation of the

¹ The activities legally awarded to the municipalities in Bulgaria are conditionally divided into two groups: activities “delegated” by the state and local activities. The activities “*delegated*” by the state are those services to which the population in all parts of the country has equal access according to the Constitution and the legal framework. Typical examples can be social services, health care and hospital care, primary and secondary education. The services are used locally and organized most effectively at the local level through shared responsibility between central and local authorities. There are standards developed for their evaluation in terms of financial support and standards for staffing. They are financed by government transfers through municipal budgets. *Local activities* are those which are provided depending on the needs of the population and the ability of municipalities to provide resources. The services are used locally and fall within the exclusive competence of the local authorities, e.g. landscaping, cleaning, recreation, public transport, etc. They are funded entirely by the municipalities’ own revenues.

municipal financial policy. Measurement and evaluation indicators should focus on the type and level of performed activities, the direct outputs (provided products and services) and/or the achievements and social impacts. Due to its continuous nature the assessment of indicators can serve as an early warning system and as means to improve the transparency of financial management of municipalities and public accountability.

A number of scientific papers and analytical reports [2, 3, 4, 5, 7] offer different quantitative indicators to measure and assess municipal financial management in Bulgaria which can be summarized as follows:

QUANTITATIVE INDICATORS TO MEASURE AND EVALUATE MUNICIPAL FINANCIAL MANAGEMENT

Table 1

INDICATOR	METHOD OF MEASUREMENT
Share of municipal income in the national GDP	The sum of municipalities' own income divided by the GDP
Share of municipal expenditure in the consolidated public expenditure	The total municipal budget expenditure divided by the consolidated public expenditure
Coefficient of decentralization	The sum of municipalities' own income divided by municipalities' total expenditure
Coefficient of centralization	The sum of municipalities' total income divided by the municipalities' own income
Local control over the determination of taxes and charges	Percentage of the total municipal income for which the municipality sets rates
Local control over government transfers	Percentage of the total transfers from the central government which are not targeted
Local control over factors impacting expenditure	Percentage of the municipal expenditure determined wholly by decision of the Town Council
Viability of revenues	Annual growth of current income adjusted with the rate of inflation
Control over the growth rate of expenditure	Annual growth of current expenditure adjusted with the rate of inflation
Stability of municipal income and expenditure	The change in income and expenditure (as %) compared to the previous year is adjusted with the rate of inflation
Financial balance	Annual current income minus annual expenditure including all outstanding expenditure
Total amount of capital investments at local level	Change in the level of capital investments in municipalities compared to the previous year
Amount of the capital investment which the municipalities can make at their own discretion	Percentage of municipal capital investments made with own income
Maintenance of the value of municipal assets	Annual evaluation (after depreciation) of municipal tangible assets
Possibility for municipalities to use debt instruments for capital investments	Percentage of debt-funded capital investments
Control over debt levels	Debt repayment as a percentage of the total current expenditure (there is usually a limit of 15 %)

Considered individually, the indicators would not be able to determine the exact location of a municipality in relation to the others. Therefore, the re-

sults must be considered as a whole, taking into account the type of the municipality.

The assessment gives an idea of the condition and the capabilities of the municipalities to allocate the available resources and to provide public services to local communities on a current basis and in comparative terms. The assessment takes into account the factors influencing the differences in the revenue capacity of individual municipalities and reflects the objective differences in the cost of a unit service.

The proposed system of assessment indicators allows for comparing the municipalities in terms of: achieved level of financial independence, financial stability (budget stability), including level of indebtedness - short-term and long-term; efficiency of resource management; investment activity. From this perspective, the indicators presented in the table are divided into the following four groups [4]:

1) Indicators of financial independence

This group of indicators reflects what proportion of the management of the income and the expenditure part of the budget is delegated to local governments. The aim is to have municipalities assess themselves in terms of the undertaken rights and responsibilities related to the planning, management and use of resources. The municipality's ability to deal independently with the assigned local responsibilities is assessed in this way.

- *share of municipalities' own income reduced by one-off grants and donations from abroad from the total revenues of the municipality* – this reflects municipalities' potential to raise their own income in order to ensure their financial independence. The higher the percentage of their own income compared to the total revenues, the greater their budgetary autonomy.
- *coverage of the expenditure of local activities with their own income reduced by one-off grants and donations from abroad* – this estimates the amount of a municipality's income needed to cover the cost of local activities and the municipality's ability to pay its current obligations for local activities from its own income.

2) Indicators of financial sustainability

A central element of the budgeting system of local self-government authorities is the financial stability related to the formation and use of funds in the local budget. The indicators reflect the extent to which a municipal budget is balanced, the presence of any problems in the income or expenditure part of the budget and the levels of indebtedness.

- *change of budget balance compared to the total reported municipal revenues* – this indicator reflects the difference between income and expenditure within the budget period referred to the total revenues of the municipality. The

change in the revenues and expenditure may form a budget surplus or a budget deficit.

- *amount of the debt as percentage of the municipality's own income reduced by one-off grants and donations from abroad and countervailable subsidies*¹ – it shows what amount of the municipality's own income and countervailable subsidies is used to pay the debt of the municipality. The use of debt to finance activities up to a certain level can be assumed to be relatively advantageous for the municipality. This stems from the fact that the rate of return on the capital invested in various municipal assets is usually higher than the interest rate on the loans that it has received. In theory, it is recommended that the debt capital amounts about one third of the total capital resources operated by the municipality.

- *overdue debt payments as percentage of the municipality's own income, reduced by one-off grants and donations and countervailable subsidies* – this characterizes the municipality's ability to meet outstanding obligations in the current year. The dynamics of overdue debt payments reflects the short-term trends in the financial stability of the municipality. It estimates the effective management of obligations which are incidental to the management of risk and the effectiveness of the systems for financial management and control of municipalities.

The indicators in this group which have either positive or negative impact on the financial sustainability of the municipality are determined. A positive impact has only the change in the budget deficit compared to the total income the other two indicators impact negatively the evaluation of municipalities.

3) Efficiency indicators

Efficiency indicators provide quantitative characteristics of the ratio between municipal wage costs to the total municipal costs or in relation to the population. This group of indicators gives information of resource efficiency and allows for a comparative evaluation of the efficiency of fund utilization in terms of quantity without regard to the product at local level.

- *population per municipal employee* - this shows the ratio of inhabitants to municipal employees. The municipalities can improve their efficiency through more economical use of their available resources. This involves optimization of administrative staff and reduction of some administrative costs.

- *share of the cost of wages and social contributions in the total expenditure* – this shows the soundness of the management of the funds for wages. The high rate of payments for wages from the total expenditure reflects the administrative inefficiencies of the municipalities.

¹ Percentage of the state budget, which partially compensates the differences between municipalities in terms of income from their own revenues (local taxes, charges, cost of services, etc.);

The weight of this group of indicators is halved because the efficiency indicators in this case are not based on the immediate indicators of the performance of the municipality.

4) *Indicator of investment activity*

- *share of capital expenditure in the total expenditure* – this reflects the ability and the level of creation of local economic resources and the accumulation of capital. In general, the investments in basic infrastructure are considered as an indicator in terms of comparative and competitive advantages of a local economy. This index is considered to have a positive impact and the high percentage indicates that the municipality has a capacity for growth and ability to realize more revenues.

The overall assessment of the financial management of municipalities is based on their ranking in terms of the average value of the four groups of indicators. The weight of each indicator in the overall assessment depends on the specificities of each one of them.

According to the Methodology of the Ministry of Finance [4], the municipalities are grouped on the basis of the summarized weighted indicators within the following ranges: over 80 p. – 1st group; between 60 p. and 79.9 p. – 2nd group; between 40 p. and 59.9 p. – 3rd group; between 20 p. and 39.9 p. – 4th group; under 20 p. – 5 group. Tracking the movement of municipalities within the groups over certain periods (year, quarter) helps to improve the transparency of the management of public resources at local level¹:

Each group provides a summarized description of the state of the municipality in terms of financial self-sufficiency, sustainability and efficiency :

Group 1: financially foreseeable and well balanced. As regards the management of the budget this category of municipalities is characterized by high autonomy and ability to cover its costs through its own resources. The level of transparency and reliability of the financial information is high and is associated with timely, comprehensive and well-controlled financial statements.

Group 2: balanced. This category differs from the municipalities in group 1 in the part of balancing income and expenditure, and there can be observed short-term fluctuations in the balance between them. However, this group of municipalities pursues a sound fiscal policy.

Group 3: well developing. The municipal revenues are generally insufficient to meet the needs of infrastructural development thus leading to a moderate accumulation of debt within the municipality. The level of transparency

¹ For the sake of comparability municipalities are compared by categories defined on the basis of number of the population: *first* category - Sofia, Plovdiv, Varna; *second* category - cities with population over 50,000 inhabitants; *third* category - cities with populations from 20,000 to 49,999 inhabitants; *fourth* category - cities with population from 6,000 to 19,999 inhabitants; *fifth* category - cities with population of less than 6,000 inhabitants.

and reliability of financial information is good although the financial statements may not be as detailed and complete as compared to the previous two categories.

Group 4: consolidating. The expenditure in this category is not fully covered by the municipality's revenues. A debt may build up and threaten the pursued financial policy. The level of transparency of the financial information is low, the control and monitoring do not take place in due time. The methodology of risk management should be improved.

Group 5: unbalanced. The expenditure in this category of municipalities is not fully covered by the revenues leading to poor financial results. There is trend of growing debt and arrears in the medium and in the long term. The high level of debt figures and arrears may be a result of violations of regulations, an ineffective internal control system, an inefficient use of financial resources, delayed payments of debt and liabilities to suppliers.

BIBLIOGRAPHY

1. Актуализирана Стратегия за децентрализация (2006-2015), С., 2010, <http://www.namrb.org/?act=news&id=1175>
2. Великова, М. Политики и практики в местното самоуправление (Местна финансова и инвестиционна политика). УИ на ВСУ "Ч. Храбър", В., 2008.
3. Иновационни практики в публичните финанси. Сборник доклади от научно-практическа конференция, Варна, 4-5 ноември, 2004 г.
4. Методика за оценка финансовото състояние на общините, Министерство на финансите на Р България, С., 2012, <http://www.minfin.bg/bg/pubs/1/6602>
5. МакКала, Дж. и Р. Триангъл. Система за наблюдение и оценка на финансовата децентрализация. ИМС. С., 2002.
6. Препоръка 310 (2011) на Конгреса на местните и регионалните власти в Европа относно местната и регионалната демокрация в България, 21-ва сесия, Страсбург, 18-20 октомври, 2011, <http://www.self.government.bg/decentralization/?id=432&cid=600047&ssid=8>
7. Чавдарова, Г. Финансовата децентрализация в България. Иновативни подходи за насърчаване на местното развитие и самоуправление на регионите в Европа. Презентация, 2005, <http://www.namrb.org/>

**"THE NEED FOR REDUCING THE REGULATORY AND
ADMINISTRATIVE BURDEN ON COMPANIES DEVELOPING
BUSINESS IN BULGARIA"**

Varna Free University Chernorizac Hrabar, Varna, Bulgaria

Introduction

It is not enough to claim that Bulgaria can deal with the serious condition if pass from stabilization to growth, by way of providing foreign investments. Clarifying the conditions, under which foreign investments are becoming a growth factor, corresponds in the first place with the answer of question - how to increase reduced in recent years foreign investments. In other words, it is to clarify the conditions for improving the business environment in the country. Thus, finding investment and business environment corresponding to international practices and standards, foreign investors will be motivated to invest in Bulgaria, and those who are already here, to reinvest their profits again.

This requires that the interests of our country cannot be protected by administrative prohibition, but through market methods. The more favorable business environment is, and as fewer are bureaucratic obstacles, the more effective will be investments and therefore - the benefits for our country.

Given the strength of the economic downturn affecting the economy of the Republic of Bulgaria, the development of a favorable business environment, supporting productivity growth is vital. It is also undisputed the need of our country to have more favorable business environment with strong regulatory system, providing corrective mechanisms against market failures that are barriers to productive and innovative investments and to carry out a balance between the interests of the company and those of economic and social development.

The theme of the present report is provoked by the idea to reveal the problematic fields in creating a favorable business environment in Bulgaria with a stable regulatory system. Conceptionally, the report consistently presents the need to clarify the conditions for improving the business environment in the country in order to reduce the administrative regulation in Bulgaria.

The main objective set out in the report is limited to the implementation of own discretion concerning the attractiveness and limitations of the Bulgarian business environment for attracting foreign direct investment (FDI), presented in the focus of the need *to reduce administrative regulation in Bulgaria*.

Limitation of the administrative regulation in Bulgaria - regulatory and administrative reforms

There is a broad consensus that microeconomic reforms aimed at strengthening the property rights, to the creation of conditions for free competition and to reduce the costs associated with performance of business activities are crucial for creating of a healthy investment climate and promoting the economic growth. Important economic task facing the administration is removing regulatory barriers that create barriers to business.¹ Of course, and unfortunately, this process faces the challenge of the impact of global financial crisis. The recession in high-income countries, which affects over Bulgarian exports and the global financial crisis, which led to a reduction in capital inflows into the country and over domestic consumption, overtaking Bulgaria at the end of 2008 and cause economic contraction.

The regulatory system daily influences economic activities and defines the framework of investment incentives, which may have multi-fold effect on the real contribution of the private sector to the economy. Therefore, reducing the regulatory burden is not limited to administrative reform but is in a complicated relationship with the development of economic policies and the creation of a functioning economic environment that provides real rights.

In appropriate compliance with the characteristics of the economic environment and legislation, it is possible to provide a favorable environment for attracting foreign investments. With the adoption of legal acts, policies and institutional reforms is laid the foundation for improvements in the business environment in Bulgaria. The entry into force of the *Act for limitation of administrative regulation and administrative control over the economic activity* (ALARACEA)² at the end of 2003 is recognized as a major achievement. With its appearance the expectations are like with a magic wand to make life easier for entrepreneurs and to reform the administration. This law is fundamental to the sequence of reform for improvement of the institutional framework and monitoring of regulatory policies. There are also views that adopted in 2003 ALARACEA is more perfect in comparison with legal regimes in many European countries, and hence its effective implementation can provide a significant boost to the economy of the country.

¹ The term "regulation" means the legal or administrative tools for achieving the objectives of certain policies, while business costs associated with applications for permits, exemptions from certain obligations or approval, etc., are considered as administrative burdens.

² Act for limitation of administrative regulation and administrative control over the economic activity - in force since 18.12.2003, updated in SG No. 55 from 17 June 2003, last amended in SG No. 82 from 26 October 2012.

Adopting a *Program for better regulation in 2008-2010*, became the cornerstone of the regulatory reform. As part of it was established the Unit for better regulation (UBR) to the administration in Council of Ministers in 2008. Follows the training of officials from the administration and making several regulatory impact assessments of important legal acts.

In addition, in the spring of 2010 the Ministry of Economy, Energy and Tourism prepared Action Plan for reducing the administrative burden on businesses with 20% by 2012¹, together with a new Program on better regulation covering the period up to 2013²

The action plan for reducing with 20 percent the administrative burden of legislation that contains national and transposed EU requirements for the period 2012-2014 constitutes the second phase of the initiative to achieve the national goal of reduction with 20% of administrative burden. It is assumed that the Action Plan will be a factor for sustainable economic growth: improving the efficiency of public spending and ensuring a reallocation of public expenditure towards activities that increase growth potential by improving the quality of administrative services and the implementation of electronic services for citizens and businesses.

Over the past six years, Bulgaria has made great strides in improving the business environment with the reducing the administrative and regulatory burden on businesses. In 2008 the World Bank report "Doing Business" ranks Bulgaria among the ten countries in the world have entered the most sweeping reforms as reducing regulations and procedures facilitate the initiation and development of business in Bulgaria.³

It would be unfair to be reported that the regulatory and administrative reforms in Bulgaria so far are not worn concrete results. In 2011 the report "Doing Business 2012"⁴ reported reduction of number of procedures, the time required for registration, registration costs and the minimum capital requirement. Regarding the business environment Bulgaria is among the leading third from all the countries in the world (on 59th place from 183 countries), but the regulatory burden in the country is still higher than that found in most EU countries. The analysis, however, noted that the ascent or descent in the rankings is not necessarily a result of the situation in the relevant country but may reflect improvement or worsening of business conditions in other countries. Bulgaria reported improvement in four of the total 10 business areas, in which research is systematized.

The World Bank report "Doing Business 2013" from October 2012 is the tenth of its kind and covers the period from May 2011 to May 2012. It

¹ available at <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=779>

² available at: www.strategy.bg

⁵ The report "Doing Business 2012", <http://bg.time.mk/cluster/ed0071c3e5/59-i-sme-v-sveta-po-uslovija-za-biznes.html>

compares the regulatory environment of 185 economies according to 10 indicators that form the index "ease of doing business." According to it Bulgaria is already 62nd competitive economy in the world - starting from 2012.¹ Bulgaria reported improvement in three of the total 10 business areas in which the research is systematized.

Generally, the reports of the World Bank reported the fact that the achievement of growth rates from the time before the crisis, increasing productivity of labor and improving the business environment will require continued reforms to remove administrative and regulatory barriers to business. These reports appear argues that *the innovative, "smart" regulation will reduce the regulatory burden on companies because of the simplification and streamlining of procedures and regimes.*

At the same time, complementing on our behalf, that an improved regulatory environment will require less time and resources to administer the regulation necessary for an efficient economy and a vibrant community. Well-designed and implemented administrative procedures can promote firm productivity as well as reduce costs for the public sector. The private sector most immediately benefit from streamlined administrative processes, because it becomes more competitive and doing business more predictable in the conditions of established rules. As a result, the public sector became more efficient because it requires fewer resources and less time to perform its functions on administration.

Regulatory environment and administration at the local level

The way to better local government and better conditions for doing business goes through creating the right environment in which there are incentives for better governance at the local level. These incentives come in the decentralization process and the competition between local authorities, which will lead to better conditions for businesses and citizens alike. Data from recent years show that municipalities in Bulgaria offer different conditions for doing business. Majority of fiscal freedom and the presence of local budget deficits impose the debate on fiscal rules at the local level. Although much of the taxation and regulation are set at national level, at the local level differences are a fact.

The index "Local conditions for doing business," 2011 aims to explore differences in the business environment at the local level and to indicate where in Bulgaria is easiest to do business.² The grade is based on the outcome of any city of the included 28 districts in Bulgaria, according ten indicators.

⁶Source: "Global Competitiveness 2012-2013", World Economic Forum, Davos, Switzerland
<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:od6DleqLn4J>

⁸ A study of Institute for Market Economics - electronic source: <http://ime.bg/bg/articles/izsledvane-na-ipi-mestni-usloviya-za-pravene-na-biznes-2011>

From this study it appears that the administrative burden on business in Bulgaria is great. Although not particularly developed processes of decentralization in the country, no small share of the burden is imposed by local authorities - be it in the form of higher local taxes and fees, burdensome administration, poor services or corruption. All this could change, and it will happen naturally, but this requires appropriate business environment where there are incentives for better governance at the local level.

The review of the regulations applied locally, shows that many of them are legal in terms of national legislation and they do not constitute specific initiatives of local authorities. There remains, however, the introduction of the unlawful and unnecessary administrative procedures by the municipal authorities and the central government, without due regard to the edicts of the law. Municipal authorities have often introduced additional administrative procedures and fees that increase the cost of doing business, even in cases where directly ALARACEA precludes ones.

There are ineffective practices in the administration of the provisions of the local level that hinder and raise the cost implementation of the obligations for companies. It should be assumed that the removal of unnecessary rules and ineffective practices on local level will save companies time and expenses, including those for the administration. In particular, there is a need to streamline or repeal requirements for documents that were issued by the authorities themselves of the municipal government, from cope with the illegal imposition of registration procedures and by shorten deadlines for issuing documents. Improvements could be stimulated through pilot programs that are examples of international best practice and that encourage competition in the efficiency of municipalities. These initiatives would complement the development of the model of fiscal decentralization in Bulgaria.

Although Bulgaria ranks after strong established European economies (according to the business environment), that is carried progress through legislation, policies and institutions, *there is a need to improve the conditions of doing business at the municipal level.*

It can be concluded that the administrative burden on the local level is significant as:

- ✓ there was no relationship between the quality of administrative services and the availability of e-government systems;
- ✓ the deadline for issuing administrative decisions in accordance with the regulatory regimes can be assessed as acceptable;
- ✓ there is duplication of documents that companies must submit in accordance with the local authorities;
- ✓ the regime for registration of commercial property is still in force in some communities and should be repealed because it violates national laws.

The findings concerning the ineffective practices and key recommendations

To date, the administration regulates and controls the free economic initiative through existing license, registration, authorization and notification modes. In this way, however, the principle for establishing a regulatory regime only by law is often violated. Existing unreasonably large number of regulatory regimes creates a favorable environment for development of corruption practices and generally led to reduced competitiveness and limit opportunities for the free economic initiative. On the other hand, the local administration authorities establish and administer with secondary legislative acts an additional number of modes.

Our look in the eyes of foreign investors actually shows the final result of our activity as well as the measures that should be taken. In our country, many people commented that Bulgaria has a bad image abroad, which prevents the attraction of foreign investment. Overall, Bulgaria suffers from a lack of cognoscibility. From now on, our country needs a new approach - to go beyond the advantage of cheap labor and low cost of investment, which is now probably the only thing that makes us more competitive in comparison with other countries in Central Europe.

The new economic reality Bulgaria needs to revise its priorities. For improving the business environment in the country and increasing "cognoscibility" of Bulgaria for attracting foreign investments is needed a general course. Significant areas, in which the administration should focus its efforts to alleviate the procedures in a short form, can be summarized as follows:

- ✓ reducing the number of regulatory regimes;
- ✓ extension of the scope of the principle of "tacit consent", which currently is applicable only in respect of certain procedures;
- ✓ shortening the time limits for ruling.

There are ineffective practices and unnecessary regulations, both at national and local level. The local administrative authorities hinder business by:

- ✓ implementation of additional requirements that are not directly connected with or necessary to facilitate the regulated commercial activity;
- ✓ requirements for production of documents already issued by or available upon themselves authority of municipal government;
- ✓ absence of public records and limited use of the tools of e-government;
- ✓ unlawful entry of registration regimes;
- ✓ time consuming procedures for issuing documents.

Municipalities can cope more easily in the crisis, improving the living conditions and business at the local level. Regarding the role of the municipal

administration to ease the administrative burden on the local level are possible the following priority guidelines:

- ✓ Development of e-business interaction (and citizens) and administration by providing services electronically in four stages - information, one-way interaction, two-way interaction and transaction;
- ✓ introduction of integrated electronic filing system for removal of unnecessary duplication of documents;
- ✓ provision of services on "one stop shop";
- ✓ Preparation and implementation of local public records available on the Internet - Property Register, Register of municipal property, Register of disposal transactions by municipal real estate;
- ✓ support for the implementation of pilot initiatives that improve the practices of local administrative authorities and the conditions for doing business, including through regulatory, administrative and institutional reforms, modeled on international best practice;
- ✓ create an online, Administrative Register for documenting regulatory regimes and procedures for introducing accountability of public authorities under announced regulations.

The above stated examples and proposed solutions are only a small part of the big theme to simplify the administrative modes for citizens and businesses.

CONCLUSION

Administrative regulation in Bulgaria is not as heavily as in many countries in the world, but the country's ranking on this indicator is less favorable compared with the position of many EU countries. In contrast to high-income countries, the global financial crisis affects in different ways on Bulgaria: not as a financial crisis but in the form of a crisis of demand. There are differences between the rates of "Doing Business" and survey data. These differences may indicate uneven application of regulatory requirements, discrepancies between written regulations and their implementation, and differences in the extent of coverage.

In the context of the rankings of "Doing Business", the fact that there is still room for improvement should not overshadow the achievements of Bulgaria in the last few years. There is no doubt that Bulgaria has made progress in the area of regulatory reform, transposing EU legislation into its regulations. It is undisputed that continued improvement in key indicators of regulatory burden. Even though the burden on business has declined in recent years, remains a concern for consistency and predictability in the application and interpretation of the regulations. Protection of Competition, permits, standards and certification, and the instability of regulatory policy are areas of regulation that should be identified as the most problematic. Bulgaria will need a favora-

ble business environment with strong regulatory system, providing remedial mechanisms against market failures that are barriers to investment and innovation.

Free business initiative may be restricted by administrative order only as to ensure the public interest associated with the rights of the state, rights and freedoms of citizens and legal persons, protection of national security, public order and the environment. Administration's efforts should focus on improving the business environment for attracting investments in long term, as specific measures can be broken down into several sub-aspects such as: improving Bulgaria's image as a preferred investment destination, improving the conditions of doing business in our country (infrastructure, a stable and predictable business environment, fight against corruption and reducing the red tape) and encouraging the investment attractiveness of the country by the subsidies and incentives.

Precisely the need to create a business climate that encourages, support and facilitate, rather than hinder economic initiative, determines the need to improve conditions for doing business at the municipal level by freeing it from unnecessary administrative burdens.

The present report shows the idea of the need for radical changes in the field of administrative regulation, which should be mainly in four areas - reducing the number of regulatory modes, easing bureaucratic procedures, introducing the principle of "silent consent", where applicable, and shortening the time limits for ruling on administrative procedures.

REFERENCES

- 1.Закон за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност
- 2.,„Правене на бизнес 2012”, <http://bg.time.mk/cluster/ed>
- 3.Yamukova, P., Attractiveness and limitations of the Bulgarian business environment for attracting foreign investments, report, the international scientific-practical conference in St. Petersburg, 2010
- 4.www.strategy.bg/StrategicDocuments/View.aspx?lang=bg-BG&Id=779
- 5.www.strategy.bg
- 6.<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:>
- 7.<http://ime.bg/bg/articles/izsledvane-na-ipi-mestni-usloviya-za-pravene-na-biznes-2011>

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР В САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ СФЕРЕ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ

г. Чебоксары, ЧИЭМ СПбГПУ

Инвестиции в социальную сферу в последнее время приобретают все большее значение как фактор повышения устойчивости комплексных региональных социально-экономических систем [2]. Ключевым вопросом данной проблемы является сохранение и умножение здоровья нации. Являясь жестко зависимой величиной от уровня благосостояния населения, здоровье нации, тем не менее, является важнейшей административно регулируемой составляющей социальной политики государства. Успешно функционирующий санаторно-курортный комплекс Чувашской Республики является действенным инструментом при решении названной проблемы в регионе. Составной частью рациональной региональной политики является взвешенный подход к формированию научно обоснованных количественных и качественных взаимосвязей между элементами социально-экономической системы региона.

Для определения санаторно-курортного комплекса, как структурной составляющей экономики региона, правомерно принять в качестве основополагающего следующий подход: к санаторно-курортному комплексу относятся, во-первых, санаторно-курортные учреждения, оказывающие собственно лечебно-оздоровительные услуги (санатории, пансионаты и т.п.), во вторых, предприятия других отраслей, непосредственно или косвенно влияющие на обслуживание лиц, проходящих лечение, оздоровление и реабилитацию - это предприятия торговли, общественного питания, транспорта, коммунальных и бытовых услуг, промышленные предприятия, производящие товары, являющиеся составной частью процесса реализации санаторно-курортных услуг (в т.ч. медицинское оборудование, химико-фармацевтические препараты) и т.п.[1]

Санаторно-курортный комплекс (СКК) Чувашской Республики трансформируется под воздействием новых принципов существования экономики страны. Текущее состояние СКК можно оценить как стабильное, но требующее незамедлительного участия в развитии соответствующих государственных органов управления. Ядро СКК - санаторно-курортные учреждения (СКУ) Чувашии - характеризуется следующими количественными характеристиками: всего 21 учреждение, из них - 12 санатории и пансионаты с лечением (для взрослых и детей), 2 - санаторные оздоровительные лагеря, 7 - санатории-профилактории. Динамика

изменения численности СКУ Чувашской Республики за период с 1990г. по 2011г. представлена в Таблице 1.

Таблица 1.

Численность СКУ Чувашской Республики¹
(на конец года; единиц)

	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
санатории и пансионаты с лечением (для взрослых и детей) в них коек	9 1564	13 1450	10 1467	12 2194	15 2204	13 2419	11 2070	12 2228
санаторные оздоровительные лагерь в них коек	- -	- -	- -	1 553	1 564	1 564	1 564	2 929
санатории – профилактории в них коек	23 1850	13 1271	11 846	8 433	9 555	7 472	7 474	7 474

Для определения оптимальной модели инвестиционных региональных структур важным представляется анализ организационно-правовых форм санаторно-курортных учреждений. Разнообразие форм собственности определяет неоднородность инвестиционных источников финансирования устойчивого развития СКК.

В настоящее время санаторно-курортный комплекс Чувашской Республики насчитывает 21 учреждение различных организационно-правовых форм (табл.1).

Обеспечение функционирования стабильной и гибкой финансовой подсистемы является приоритетной задачей управления санаторно-курортным комплексом. При формировании внешних и внутренних функциональных взаимосвязей подсистемы закладывается механизм многоканального финансирования с превалирующей ролью инвестиционной составляющей[3].

Для создания эффективных взаимосвязей и устойчивых финансовых потоков между субъектами санаторно-курортного комплекса предлагается модель формирования инвестиционного

¹ Статистический ежегодник Чувашской Республики. 2012: Стат. сб./Чувашстат – С78 Чебоксары, 2012 – 474 с.- С.235

Таблица 1.

**Распределение коечной мощности по СКУ
различных организационно-правовых форм (2011г.)**

№ п/п	Организационно-правовая форма учреждения СКК	Коечная мощность, мест	Доля в общем объеме, %
1	унитарные государственные предприятия (100% гос.)	976	27
2	муниципальные (100% муницип.)	50	1
3	СКК в форме ОАО, ООО, ЗАО, ТОО (среди учредителей в т.ч. государство и республиканский совет профессиональных союзов: например, ОАО СКК “Чувашия”, “Чувашиякурорт”)	2105	58
4	предприятия СКК, являющиеся структурными подразделениями предприятий различных форм собственности, основной вид деятельности которых не связан с отдыхом и оздоровлением (в т.ч. лечение, оздоровление, отдых).	500	14
	Итого	3631	100

портфеля в холдинговой структуре регионального санаторно-курортного комплекса (рис. 1), основанная на исследовании основных потребностей



Рисунок 1. Модель формирования инвестиционного портфеля в холдинговой структуре регионального санаторно-курортного комплекса.

Обозначения: СКК - санаторно-курортный комплекс, ОАО - открытое акционерное общество, РФ - Российская Федерация, ЧР - Чувашская Республика, СКУ - санаторно-курортные учреждения, ЦБ - ценные бумаги, СМО - страховая медицинская организация

в финансовых услугах и ресурсах [5]. Выбор данной организационной структуры объясняется ее гибкостью и возможностью поэтапного формирования. Инициатором создания подобной структуры может высту-

пать как государство в лице соответствующего органа исполнительной власти Чувашской Республики, так и добровольный консорциум стратегических инвесторов, заинтересованных в формировании пула СКУ в регионе. Соответственно основной инвестор аккумулирует контрольный пакет акций холдинговой организации с целью достижения оптимальной управляемости.

Основными элементами предлагаемой структуры являются:

- специализированный курортный банк, реализующий все виды операций, включая трастовые;
- страховые медицинские организации, аккумулирующие средства клиентов санаторно-курортного комплекса с целью финансирования реализуемых дискретно в течение определенного периода санаторно-курортных услуг и формирования инвестиционных потоков, направленных на развитие материальной базы. Деятельность страхового института позволяет также оптимизировать налогообложение хозяйствующего субъекта при оплате услуг санаторно-курортного комплекса;
- специализированная фондовая биржа (в зависимости от размеров региона ее функции могут выполнять подразделения неспециализированных финансовых институтов), обеспечивающая свободное хождение на фондовом рынке акций и других ценных бумаг как санаторно-курортных учреждений, так и других хозяйствующих субъектов, входящих в структуру санаторно-курортного комплекса, с целью обеспечения инвестиций для покрытия затрат на капитальное строительство, повышения ликвидности и поддержания реальной стоимости капитала;
- бюджет субъекта федерации - финансирование на возвратной основе наиболее приоритетных направлений развития санаторно-курортного комплекса;
- формирование прямых долгосрочных договорных отношений с крупными хозяйствующими субъектами. Объектом сделки, как правило, являются пакеты санаторно-курортных услуг, составляющие более 5% от общего объема реализуемых услуг.

Создание подобной структуры позволит решить следующие задачи инвестиционного характера:

- аккумуляция собственных финансовых ресурсов учреждений;
- повышение рыночной стоимости объединенной холдинговой структуры;
- привлечение финансовых средств инвесторов (средства, получаемые от продажи акций, паевые и иные взносы членов трудовых коллективов, граждан и юридических лиц);
- рациональное использование заемных финансовых средств (банковских и бюджетных кредитов, облигационных займов и т.д.);

- привлечение денежных средств, формируемых собственно холдингом;
- привлечение инвестиционных ассигнований из государственных бюджетов России и субъектов федерации, местных бюджетов и соответствующих внебюджетных фондов;
- привлечение иностранных инвестиций.

Важнейшими стимулами развития инвестиционной деятельности являются обеспечение государством гарантий прав инвесторов, защита инвестиций и предоставление налоговых и таможенных льгот [4]. К сожалению, для действенной защиты реального инвестора в Российской Федерации, и, в частности, в Чувашской Республике сделано в нормативно-правовом пространстве недостаточно. Особенно это касается слабо предсказуемых действий в стратегическом плане фискальных и контролирующих государственных структур, а также аморфность законодательства, определяющего рамочные условия поведения инвесторов, как отечественных, так и зарубежных.

Решение вопросов повышения инвестиционной привлекательности как Чувашской Республики в целом, так и ее конкретных отраслей – санаторно-курортного комплекса возможно при активной законодательной деятельности соответствующих органов власти и создании предлагаемой специализированной структуры финансирования по инициативе исполнительных органов власти, ведающих вопросами развития санаторно-курортного комплекса. Важнейшим показателем, влияющим на эффективное функционирование предлагаемой подсистемы, является, на наш взгляд, инвестиционный климат региона. Из трех существующих наиболее характерных подходов к оценке инвестиционного климата целесообразно, на наш взгляд, применить факторный. Он основан на оценке набора факторов, влияющих на инвестиционный климат. Среди них:

- характеристика экономического потенциала (обеспеченность региона ресурсами, биоклиматический потенциал, наличие свободных земель для производственного инвестирования, уровень обеспеченности энерго- и трудовыми ресурсами, развитость научно-технического потенциала и инфраструктуры);
- общие условия хозяйствования (экологическая безопасность, развитие отраслей материального производства, объемы незавершенного строительства, степень изношенности основных производственных фондов, развитие строительной базы);
- зрелость рыночной среды в регионе (развитость рыночной инфраструктуры, воздействие приватизации на инвестиционную активность, инфляция и ее влияние на инвестиционную деятельность, степень вовлеченности населения в инвестиционный процесс, развитость конкурентной среды предпринимательства, емкость местного рынка сбыта,

интенсивность межхозяйственных связей, экспортные возможности, присутствие иностранного капитала);

- политические факторы (степень доверия населения к региональной власти, взаимоотношения федерального центра и властей региона, уровень социальной стабильности, состояние национально-религиозных отношений);

- социальные и социокультурные (уровень жизни населения, жилищно-бытовые условия, развитость медицинского обслуживания, распространенность алкоголизма и наркомании, уровень преступности, величина реальной заработной платы, влияние миграции на инвестиционный процесс, отношение населения к отечественным и иностранным предпринимателям, условия работы для иностранных специалистов);

- организационно-правовые (отношение власти к иностранным инвесторам, соблюдение законодательства властными органами, уровень оперативности при принятии решений о регистрации предприятий, доступность информации, уровень профессионализма местной администрации, эффективность деятельности правоохранительных органов, условия перемещения товаров, капиталов и рабочей силы, деловые качества и этика местных предпринимателей);

- финансовые (доходы бюджета, а также обеспеченность средствами внебюджетных фондов на душу населения, доступность финансовых ресурсов из федерального и регионально бюджетов, доступность кредита в иностранной валюте, уровень банковского процента, развитость межбанковского сотрудничества, кредиты банков на 1000 населения, удельный вес долгосрочных кредитов, сумма вкладов на душу населения, доля убыточных предприятий);

Отличительными особенностями многофакторного подхода к оценке инвестиционного климата являются: противоположность категорий инвестиционного климата и инвестиционного риска; разграничение понятий инвестиционного и предпринимательского климата; связь инвестиционного климата с инвестициями в реальный сектор экономики; упор на объективный характер инвестиционного климата страны (региона), его независимость от воли отдельных инвесторов; связь инвестиционного климата с инвестициями в основной капитал; многоуровневый характер данного подхода; связь инвестиционного климата с инвестиционным потенциалом и условиями деятельности инвестора; приоритет качественной однородности факторов при классификации регионов.

При факторном подходе к оценке инвестиционного климата хозяйственных систем разного уровня сводным показателем выступает сумма множества средневзвешенных оценок по всем факторам:

$$Q = \sum_j \omega_j \times P_j$$

где Q – суммарная взвешенная оценка инвестиционного климата региона, отрасли; x_j – средняя балльная оценка j -го фактора для региона, отрасли; P_j – вес j -го фактора.

Применение факторного подхода позволяет организовать мониторинг текущей ситуации в области региональных финансов, прогнозировать дальнейшее развитие инвестиционного климата, организовать на уровне законодательного регионального органа целенаправленную работу по совершенствованию и дальнейшему развитию нормативно-правового пространства санаторно-курортного комплекса.

Список литературы

1. Богданов Е.И. и др. Хозяйственный механизм санаторно-курортного комплекса [Текст] : моногр. / Е. И. Богданов, О. А. Никитина, А. П. Гаценбиллер ; С.-Петербург. гос. акад. сервиса и экономики. - СПб. : Изд-во СПбГАСЭ, 2004. - 243 с.
2. Боголюбов В.С. Методологические основы управления современным крупным городом: диссертация ... доктора экономических наук : 05.13.10 / Боголюбов Валерий Сергеевич, Санкт-Петербург, 1999
3. Гаценбиллер А.П. Инновационные процессы в санаторно-курортной системе оздоровления человека (организационный аспект) // Спортивно-оздоровительные технологии: современное состояние и перспективы инновационного развития: Колл. моногр. — СПб: Из-во НГУ им. П.Ф. Лесгафта, 2012. — С. 257.
4. Гаценбиллер Н.Ю. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием региональной туристско-рекреационной системы : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Гаценбиллер Надежда Юрьевна; [Место защиты: С.-Петерб. гос. инженер.-эконом. ун-т], Санкт-Петербург, 2008
5. КОРТУНОВ А.П. Организационно-экономические основы управления развитием санаторно-курортного комплекса: На примере субъекта Федерации: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / КОРТУНОВ Александр Петрович, Санкт-Петербург, 2001

ИНДИКАТОРЫ РИСКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО

г.Санкт-Петербург, ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна»

Предстоящее вступление России во Всемирную торговую организацию означает формальное снятие преград на пути российских товаров на международный рынок с одновременным открытием внутреннего рынка для иностранных товаропроизводителей. В таких условиях предприятия, работающие на внутренний рынок, неизбежно столкнутся с жесткой международной конкуренцией, в том числе, недобросовестной. Присоединение России к ВТО существенно изменит степень автономности национального внутреннего рынка и его взаимосвязи с мировым. Для того, чтобы понять в каких направлениях будут ожидаемы эти изменения, необходимо рассмотреть принципы и механизмы работы ВТО.

Многие обрабатывающие отрасли, в том числе и текстильная промышленность, не готовы к функционированию в конкурентных условиях открытого внутреннего рынка, которые сложатся при вступлении в ВТО. Позицию России ослабляет и то, что у представителей бизнеса и промышленности нет четкого представления о механизме ВТО, возможных условиях присоединения и о последствиях для предприятий различных отраслей. Необходима разработка экономической стратегии при вступлении в ВТО с целью повышения конкурентоспособности и снижения рисков.

Одной из важнейших задач провозглашённого Россией стратегического курса на её интеграцию в мировую экономику является вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО). Присоединение России к ВТО в целом должно дать в целом положительный эффект для текстильной промышленности, так как оно позволит отечественным товаропроизводителям:

- получить возможность участвовать в мировой торговле на общепринятых и равных условиях;
- использовать механизм ВТО для защиты и отстаивания интересов производителей продукции текстильной промышленности;
- повысить инвестиционную привлекательность отрасли, так как иностранные инвесторы смогут рассчитывать на более стабильные торгово-политические условия;
- облегчить экспорт российской продукции на рынки третьих стран;

- приблизить отечественные технические стандарты на продукцию к международным нормам;
- усилить конкуренцию на российском внутреннем рынке между отечественными и иностранными производителями.

Несмотря на очевидные положительные моменты вступления России в ВТО, необходимо, с одной стороны, принять некоторые меры для защиты чувствительных позиций отрасли от иностранных конкурентов, а с другой – способствовать импорту продукции, не производимой в России.

Стратегия отрасли на внешнем рынке должна основываться на различных видах взаимовыгодного сотрудничества и кооперации, позволяющих обеспечить отрасль сырьём (хлопковыми и химическими волокнами, шерстью, льном, красителями) и высокотехнологичным оборудованием, расширить сегменты по сбыту продукции.

При этом особое внимание нужно уделить отраслевым рискам, к которым можно отнести следующие:

1. В связи с тем, что в соответствии с социально-экономической программой развития российской экономики на ближайшие годы текстильная промышленность не попала в число сфер приоритетного развития, риск глобального ухудшения отрасли из-за отсутствия соответствующей государственной политики на федеральном уровне можно назвать критическим для всех отечественных производителей.
2. Государственная политика в развитии данной отрасли характеризуется отсутствием продуманной тарифно-таможенной политики, которая должна защищать отечественного производителя на уровне контроля за объёмом нелегально ввозимого на территорию страны товара, отмены НДС и таможенных пошлин на импортное технологическое оборудование, не производимое в России. Несмотря на то, что в 2005 году было принято решение об отмене таможенных пошлин на 18 наименований импортного оборудования, поставляемого для нужд текстильной промышленности, на данный момент эту проблему так и нельзя назвать решённой.
3. Особенно актуален сегодня для предприятий текстильной промышленности риск возможности ухудшения положения отрасли в целом в связи с таким макроэкономическим фактором, как вступление России в ВТО. Несмотря на возможную отмену антидемпинговых пошлин на продукцию при входе производителей на потребительские рынки других стран, обеспечение их доступа к рынкам сбыта, привлечение иностранных инвестиций, этот процесс при нынешнем уровне развития текстильной промышленности может негативно сказаться на развитии этого сектора экономики в России.

4. Технологические риски выражаются в возможности выпуска продукции, не соответствующей ожиданиям заказчика и конечного потребителя из-за недостаточно высокого класса используемых технологий и «узких мест» в организации производственного процесса.

5. Риски срыва сроков выполнения заказа из-за использования устаревшего оборудования, старых параметров типоразмерности или невыполнения заказа из-за несоответствия его параметров современным требованиям рынка также актуален для производственных операторов на рынке текстильной промышленности. При этом нужно иметь ввиду, что при получении возможности более широкого взаимодействия с иностранными заказчиками при вступлении в ВТО предприятия неизбежно столкнутся с проблемой необходимости соответствия более жёстким западным стандартам качества оказываемых услуг.

Касаткин Б.П., Гессе И.И., Шабанов М.А.

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

г.Санкт-Петербург, ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна»

Особенностью российского риск-менеджмента является его частое замещение страхованием. Риск- менеджмент в России начинался со страхования. Это типично российская эволюция.

Риск- менеджмент- это достаточно структурированная и точная дисциплина, обладающая числовыми, количественными и иными измерительными показателями эффективности.

Цель риск-менеджмента в сфере экономики — повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов с помощью защиты от реализации чистых рисков. Задача риск-менеджера - максимально четко определить, какие риски следует оставить на самостраховании, что - передать страховщику, а какие - заблаговременно предотвратить, осуществив комплекс превентивных или профилактических мероприятий.

Нельзя заявить о том, что на многих предприятиях страхование во многом заменяет риск-менеджмент.

Во-первых, риск-менеджмент это довольно дорогая вещь, требующая от компании определенных инвестиций. В настоящее время развитые си-

стемы риск-менеджмента существуют только на предприятиях, которые могут себе позволить сформировать отдельное подразделение для управления рисками: это такие крупные промышленные холдинги, как «Северсталь», «Евраз» и некоторые другие. В таких отраслях промышленности, как: металлургия, частично машиностроение, нефтегазовая отрасль и электроэнергетика тратятся довольно приличные суммы на управление рисками. Руководители предпочитают скорее инвестировать в риск-менеджмент, чем потом искать дополнительное финансирование в случае крупного убытка, но не все и не везде в России.

Во-вторых, отдача от этих инвестиций, в отличие от других направлений деятельности компании, слабоосязаема. Цель риск-менеджера заключается в минимизации убытков, а качество его работы проверяется только в кризисной ситуации. Парадокс заключается в том, что, если кризиса нет, то система риск-менеджмента работает хорошо. То есть, если ничего не происходит, оценить качество риск-менеджмента практически не возможно. Общая проблема российской экономики заключается, на наш взгляд, в неготовности руководства большинства промышленных предприятий воспринимать риск-менеджмент как один из неотъемлемых элементов управления производственным процессом. У средних предприятий металлургии и машиностроения используется формула «риск-менеджмент = страхование». Хочется только надеяться, что ситуация будет меняться в будущем, так как обращает внимание существование массы нестраховых рисков, зачастую представляющих гораздо большую опасность для бизнеса, нежели страховые. Но это вовсе не значит, что по мере развития риск-менеджмента роль страхования будет снижаться. Страхование останется важным, но не единственным - как это часто бывает сейчас - звеном в корпоративных программах управления рисками.

Методы снижения влияния рисков на производственно-хозяйственную деятельности в промышленном предпринимательстве различны, однако наиболее действенным является страхование, создание резервного фонда и функционирование предприятия с большим запасом финансовой прочности. Страхование, как основной метод управления риском, обеспечивает возмещение убытков в производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий, создает механизмы для их предотвращения и уменьшения. Учитывая эту особенность страхования, необходимо создавать условия для формирования страхового рынка, способствовать экономической деятельности всех его субъектов, расширять базу для страхового бизнеса, интегрировать национальные правовые механизмы страхования в мировое экономическое пространство.

Страховая защита промышленных предприятий имеет общеэкономический эффект - общий уровень возмещения убытков промышленных предприятий в результате страховых случаев, а также выделяет общие критерии эффективности:

- 1) Снижение риска за счет возмещения убытков промышленных предприятий в результате страховых случаев;
- 2) Стабилизация финансового положения предприятия;
- 3) Рост инвестиционного потенциала российской экономики;

Эффективность страхования рисков промышленных предприятий напрямую зависит от решения следующих проблем:

1) Первая проблема связана с крайне низкими страховыми суммами (максимум 7 млн. рублей по закону «О промышленной безопасности ОПО») и неадекватной системой расчета максимально возможного ущерба (нынешний порядок с привязкой к декларации для мелких гидротехнических сооружений и практически не работает). В результате – уровень недострахования рисков ответственности предприятий – источников повышенной опасности близок к 95%.

2) Вторая проблема: отсутствие экономических стимулов для расширения страхового покрытия сверх установленных законами норм: премии по страхованию ответственности не относятся на себестоимость, а вычитаются из прибыли предприятий. О незначительности добровольного спроса на страхование ответственности ОПО говорит тот факт, что в связи с кризисом объем полученных премий по этому виду страхования практически не изменился.

3) Третья проблема: ограниченность страхового покрытия. Законом установлена обязанность страхования ответственности только в результате аварии на ОПО, а определение аварии предполагает разрушение объекта, при этом не учитываются инциденты, не повлекшие за собой разрушений, но ставшие причиной вреда, нанесенного третьим лицам. Таким образом, из страхового покрытия исключается значительная часть аварийных ситуаций.

Способность эффективно влиять на риски дает возможность успешно функционировать предприятию: повысить конкурентоспособность предприятия, иметь финансовую устойчивость и стабильную прибыльность.

Комплексная система страхования рисков должна защитить интересы предприятия в целом, его структурных подразделений, сотрудников, сохранить и эффективно использовать финансовые, материальные и информационные ресурсы.

СИСТЕМНЫЕ РИСКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРАКТИКЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

г.Санкт-Петербург, ФГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна»

В связи с вступлением России в ВТО на уровне конкретного текстильного предприятия возникает необходимость определения пределов риска, которые представляют собой определённые значения финансовых индикаторов, при значениях которых предприятие может безопасно работать в условиях ВТО.

В оценках рыночной конъюнктуры и других индикаторах деловой активности используется ряд оценочных измерителей или критериев риска. Важнейшим признаком и фактором риска является степень устойчивости/колеблемости рынка. При прочих равных условиях, чем выше колеблемость рыночных показателей, тем выше уровень риска. В качестве индикаторов риска могут использоваться показатели (коэффициенты) вариации (рис.1) [1].

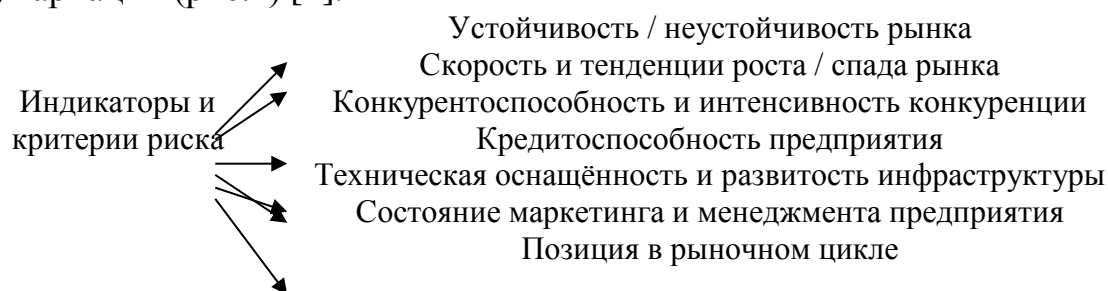


Рис. 1. Индикаторы и критерии риска на рынке товаров

Другим критерием риска могут быть динамические показатели изменения рынка, в частности, тенденции, скорость и вектор развития рынка. Здесь индикаторами риска выступают темпы роста и другие показатели и модели динамики предприятия. Чем быстрее развивается предприятие или рынок в целом, тем меньше вероятность риска.

Индикатором риска (или, наоборот, его отсутствия) можно считать оценку интенсивности конкуренции. Нужно установить тип конкурентного рынка, число, размер и мощность конкурирующих поставщиков и покупателей, долю рынка контролируемую предприятием. Чем шире конкурентное поле, больше доля предприятия, интенсивнее конкуренция, тем выше уровень риска. Часто успех или неуспех предприятия зависит от его кредитоспособности, от того, в какой мере предприятие может привлечь свободные и заемные ресурсы. Ресурсы предприятия включают материально-техническую оснащенность, состояние его ин-

фраструктуры. Предприятие, имеющее развитую инфраструктуру, имеет больше шансов на успех. Результаты рыночной деятельности предприятия в немалой степени зависят от умелого руководства, от внедрения принципов и методов маркетинга.

Важно еще знать, в какой цикл рыночной конъюнктуры (депрессия/застой, спад, оживление, подъем) характерен для данного рынка. В частности, спад и депрессия повышают уровень риска. Вероятность риска, шансы на успех могут базироваться на информации, извлеченной из опыта прошлого, из эксперимента, из аналоговых моделей и т.п [2].

Для каждого текстильного предприятия характерны свои индикаторы и критерии риска. Определим пределы риска, значения которых позволят ОАО «Советская Звезда» безопасно работать в условиях ВТО (табл. 1).

Таблица 1

Показатели, характеризующие пределы риска ОАО «Советская Звезда»

Финансовые индикаторы	Роль показателя в определении пределов риска	Обозначение	Порядок расчета	Фактическое значение показателей	Рекомендуемое значение показателей для безопасной работы предприятия в условиях ВТО
1. Коэффициент экспорта продукции предприятия	отражает реализованные конкурентные преимущества предприятия во внешней торговле	$KЧЭ$	$KЧЭ = (Э - И) / (Э + И)$, где Э - стоимостной объем экспорта продукции; И - стоимостной объем импорта продукции	-0,9	0,5
2. Цена единицы продукции, руб./п. м.: - хлопчатобумажная суровая ткань - хлопко-льняная суровая ткань - льняная суровая ткань	отражает качество и конкурентоспособность продукции	$C_{цпр}$	Метод ценообразования: предварительная договоренность с установлением лимитной цены $C_{сп} = C_{лим} =$ $C_{лим} = C_{лим} + Пр$, где $C_{лим}$ - лимитная цена на работу $C_{лим}$ - лимитная себестоимость работы $Пр$ - прибыль по расчетному уровню	50,0 не производится не производится	60,0 80,23 120,0
3. Объем производства всего, т.п.м. в том числе	отражает использование ресурсов и про-	$O_{пр}$	$O_{пр} = O_{пр.хл} + O_{пр.хл-л} + O_{пр.л}$, где $O_{пр.хл}$ - объем производства хлопчатобумажной	3036 3036	29317 3036

- хлопчатобу- мажная суровая ткань - хлопко- льняная суровая ткань - льняная суро- вая ткань	изводственно- го потенциала предприятия		суровой ткани; $O_{\text{пр.хл-л}}$ – объём произ- водства хлопко-льняной суровой ткани; $O_{\text{пр.л}}$ – объём производ- ства льняной суровой ткани	не произво- дится не произво- дится	3771 25510
4. Доля инве- стиций в основ- ные произ- водственные фонды в общем объеме выпуска	характеризует долю выручки, расходуемую на модерниза- цию производ- ства	$ДИ$	$ДИ = ИОПФ / В$, где ИОПФ - инвестиции в основные фонды в стои- мостном выражении	0	0,11
5. Доля иннова- ционной про- дукции в общем объеме выпуска	характеризует эффективность использования достижений НТП	$ДИП$	$ДИП = ИП / В$, где ИП - объём инновацион- ной продукции в стои- мостном выражении; В – объём продукции в стоимостном выражении	0	0,9

Основой определения пределов риска для предприятия послужили результаты анализа бизнес-проектов производства новой продукции, направленных на увеличение прибыли и рентабельности работы пред-
приятия.

Одной из важнейших проблем российских предприятий текстиль-
ной промышленности на современном этапе является отсутствие источ-
ников финансовых средств на нужды модернизации экономики. Уровень
развития кредитования реального сектора экономики и рынка лизинго-
вых услуг в России продолжает оставаться низким, и долгосрочное кре-
дитование доступно только для крупнейших предприятий [3].

В связи с этим возникает научно-практическая задача – использо-
вание и развитие инструментов риск-менеджмента отрасли в условиях
вхождения в ВТО и повышение её инвестиционной привлекательности.
Важно проанализировать возможные риски предприятий текстильной
промышленности в условиях присоединения к ВТО, причины низкого
притока инвестиций, оценить влияние зарубежного капитала на развитие
и усиление конкурентных позиций текстильной промышленности, а так-
же разработать механизм адаптации предприятий к работе на открытых
рынках и сформулировать предложения по стимулированию инвестици-
онного процесса в отрасли с целью её модернизации.

Литература:

1. Гончаренко Л.П. Риск-менеджмент: учебное пособие. – 3-е изд., стер. – М.: КНО-РУС, 2008.
2. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учеб. пособие / Н.А. Рыхтикова. – 2-е изд. – М.: ФОРУМ, 2010.
3. Фрадина Т.И. Конкурентоспособность и экономическая безопасность предприятий в условиях вхождения России во всемирную торговую организацию: Монография. – Санкт-Петербургский университет технологии и дизайна, 2010г.
4. <http://zakon.scli.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ № 1

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА

Гамова Э.М., Багнюк В.В.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ЗЕРКАЛО РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	3

Гузикова Л.А.

ГОСУДАРСТВО В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	5

Закиматов Г. В.

ДВУХСЕКТОРНАЯ ПЛАНОВО-РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА – АЛЬТЕРНАТИВА ПЛАНОВОЙ И РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКАМ.....	8

Игонин А.Б.

РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЭКОНОМИКЕ КРАСНОДАРА.....	11

Калюта В.Ю.

РАЗРАБОТКА МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦЕНОВЫХ РИСКОВ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ РФ.....	13

Корнейчук Б.В.

ГРАФИЧЕСКИЙ МЕТОД АНАЛИЗА ДИНАМИКИ СТРУКТУРЫ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ.....	18

Крылова А. А.

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА: ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ.....	26

Кудрявцева Т.Ю., Карандеева К.А., Уткина С.А.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА).....	36

Лемешко Е.Ю.

О СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «КАЗНАЧЕЙСКОЕ ИСПОЛНЕНИЕ БЮДЖЕТА».....	46

Мищенко С.В.

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ.....	49

Овикян Ц.М.

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДОРОЖНЫЙ ФОНД КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	60

Петрова Е.Е.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ.....	66

Попова Н.А., Селезнева М.Л., Малигонов А.Н.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ.....	71

Родионов Д. Г. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ.....	73
Родионов Д.Г., Рудская И.А., Горовой А.А. УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА.....	81
Симчук И. Н. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ	91
Степанова О.А. , Яковлева Т.А. АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЛЯ 2013 ГОДА.....	95
Фёдоров Ю.В. КРЕАТИВНЫЕ СХЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ФИНИНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....	103
Цокова В.А. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ДРЕВНЕЙ ГРЕЦИИ И РИМСКОЙ ИМПЕРИИ.....	105
Шейбокас К.В. ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В РОССИИ.....	107

СЕКЦИЯ № 2

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

Армашова-Тельник Г.С. О НАПРАВЛЕНИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	112
Волкова Н.В. РОЛЬ И МЕСТО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ.....	113
Гамова Е.Е. ФИНАНСОВЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОСТОЯНИЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ.....	120
Журова Л.И. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ	125
Курманова Л.Р. УПРАВЛЕНИЕ СТРУКТУРОЙ КАПИТАЛА.....	131
Малыгин Д.С. КОНКУРЕНЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	134
Малькина И.Н. РОЛЬ И МЕСТО ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	137

Мелик-Асланова Н.О. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	148
Николова Л.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АЛЬЯНС – ВЫБОР ПАРТНЕРА.....	151
Рощектаева У.Ю. ОЦЕНКА ТОЧНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	155
Ткачева Т.А. СОЗДАНИЕ ФИНИНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТА ГОТОВНОСТИ КАРЬЕРНОГО АВТОТРАНСПОРТА ДЛЯ СОГЛАСОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АФФИЛИРОВАННЫХ СИСТЕМ НА ГОРНОМ ПРЕДПРИЯТИИ (ГП).....	157
Цыганова И.А., Цыганов И.Г. ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЛАНА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ.....	161
Чернышева О.В. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	163
Шатловская К. В. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА АВИАРЕМОНТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	165

СЕКЦИЯ № 3 **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И** **ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Алешин И.А., Москвичева Н.В. АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	170
Букин И.Н. МОДЕЛЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА, УЧИТЫВАЮЩАЯ ВЛИЯНИЕ ПАРАДИГМЫ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ, В СЕТЕВОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ.....	177
Волкова В.Н., Логинова А.В. АНАЛИЗ И РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ ИННОВАЦИЙ.....	179
Волкова В.Н., Козловская Э.А. ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ СИСТЕМ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ.....	197
Горовой А.А. ОСОБЕННОСТИ РАЗМЕЩЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБРАЗОВАНИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА В УСЛОВИЯХ КРУПНОГО ГОРОДА.....	215

Данилова С. В. НАУЧНЫЙ ОБЗОР КАСАТЕЛЬНО ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	220
Дронов Р.В. ИННОВАЦИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	223
Дудникова А.В. РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ, КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	225
Козловская Э.А., Яковлева Е.А. УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И СТОИМОСТЬ ИННОВАЦИЙ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ.....	227
Кривоногих А.А. СПЕЦИФИКА РИСК - МЕНЕДЖМЕНТА В ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОМПАНИЯХ ФОНДОВОГО РЫНКА.....	241
Морозов Д.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ.....	243
Николова Л. В., Омеляненко А. Р. ИННОВАЦИИ ПОСТБАНКОВСКОЙ ЭРЫ.....	245
Никулина Е.Н., Тарасова Е.В., Фомкина В.И. ПРИНЦИПЫ И КОНЦЕПЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИЙ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ.....	256
Павельев В.П., Павельева Е. В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....	267
Рудская И.А. ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	276
Рудская И.А., Плотникова Е.В. МЕТОДЫ ПРОГНОЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗЦИЙ.....	289
Садыков Хусаин Саид-Салахович ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС В ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ.....	296
Ткачёва В. В. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	303
Фомченкова Л.В. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕВЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	305
Шаныгин С.И. МОДЕЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СТРУКТУР ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	307
Яковлева Е. А., Радионова Ю. В. ЦЕПОЧКА СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ.....	309

Яковлева Е. А. МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ И ИХ ПРИМЕНЕНИЕ ПРИ ОБОСНОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	326
Яковлева Е.А., Логинова А.В. МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ, ВНЕДРЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИИ.....	338

СЕКЦИЯ №4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Батаев А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ В РОССИИ.....	350
Веселова Ю. А. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА - ФИЗИЧЕСКОГО ЛИЦА.....	357
Зайцева А. Э. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВ.....	359
Красноперова Т.Я. ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	361
Курманова Д.А. РОЛЬ МЕЖБАНКОВСКОГО РЫНКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ.....	363
Магазинер Я.А. ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	365
Мищенко В.И., Науменкова С.В. РОЛЬ МАКРОПРУДЕНЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ.....	369
Николаева М.А., Шолохова Н.В., Нургалеева Р.Ш. РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ДЕПОЗИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	378
Писаренко К.В., Вербя С.Ю. КАПИТАЛ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	380
Савинов О.Г. МОДЕРНИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ.....	386
Сергеева Т.В. РИСКИ, АНДЕРРАЙТЕРА ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ПЕРВИЧНОМ ПУБЛИЧНОМ ПРЕДЛОЖЕНИИ И МЕТОДЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ.....	388

Чебаненко Е.Н.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ
УСЛУГ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В КНР..... 390

Щербак А.В.

РОЛЬ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА ВЫСШЕГО
МЕНЕДЖМЕНТА БАНКОВ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА..... 393

СЕКЦИЯ №5

РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА

Краснов С.В.

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НА РОССИЙСКОМ
РЫНКЕ ОПЕРАЦИЙ РЕПО..... 395

Тимофеев С.А.

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОГО
МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ 402

Файзуллин Т.Н.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА
ИПОТЕЧНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ..... 404

СЕКЦИЯ №6

МЕЖДУНАРОДНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Диденко Н.И., Дудников А.С.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ДИСБАЛАНСЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ..... 409

Дудников А.С.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ БАЛАНСОВ 413

Оглоблина Е.В.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ
МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ..... 417

Антохин Ю.Н.

ПЛАНИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ОТ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МНОГОПРОФИЛЬНОМ
ГОСУДАРСТВЕННОМ МЕДИЦИНСКОМ УЧРЕЖДЕНИИ..... 420

Ivanka Todorova Bankova

FINANCIAL CAPACITY OF BENEFICIARIES IN UTILIZING
EUROPEAN FUNDS – FACTOR FOR THE START OF CONFLICTS..... 421

Mihaleva, Daniela Kostadinova

THE ROLE OF RISK MANAGEMENT FOR THE
TRANSFORMATION OF INTERNAL INSPECTOR'S CONTROL AT THE
MINISTRY OF FINANCE IN THE REPUBLIC OF BULGARIA..... 426

Mihaleva, Svetla Kostadinova PROBLEMS AND ACHIEVEMENTS OF THE BULGARIAN ADMINISTRATIVE CAPACITY TO MANAGE COMMUNITY PROJECTS.....	432
Velikova M. D. FINANCIAL MANAGEMENT OF BULGARIAN MUNICIPALITIES – QUANTITATIVE INDICATORS OF MEASUREMENT AND ASSESSMENT	442
Yamukova P.V. "THE NEED FOR REDUCING THE REGULATORY AND ADMINISTRATIVE BURDEN ON COMPANIES DEVELOPING BUSINESS IN BULGARIA“.....	448
Гаценбиллер А.П., Гаценбиллер Н.Ю. ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРУКТУР В САНАТОРНО- КУРОРТНОЙ СФЕРЕ С ИНВЕСТИЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ	456
Касаткин Б.П., Гессе И.И., Шабанов М.А. ИНДИКАТОРЫ РИСКА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ВТО.....	463
Касаткин Б.П., Гессе И.И., Шабанов М.А. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	465
Касаткин Б.П., Гессе И.И., Шабанов М.А. СИСТЕМНЫЕ РИСКИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПРАКТИКЕ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	468
