

Министерство образования и науки РФ

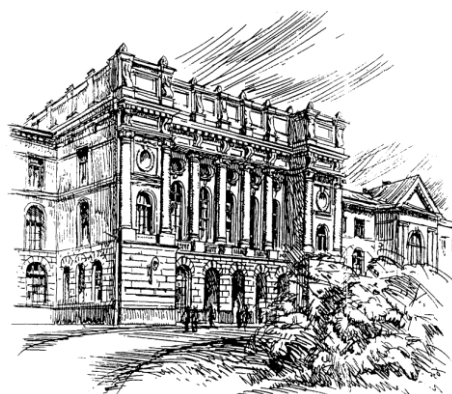
Международная академия наук высшей школы

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

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

22 - 25 апреля 2014 года



Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2014

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
15-й Международной научно-практической конференции

22 - 25 апреля 2014 года

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2014

Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика: сборник научных трудов 15-й Международной научно-практической конференции. - СПб.: Изд-во Политехн.ун-та, 2014. - 426 с.

В сборнике помещены материалы пятнадцатой Международной научно-практической конференции «Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика», проходившей в Санкт-Петербурге с 22 по 25 апреля 2014 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, 2014

СЕКЦИЯ № 1
ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Гучкова Е. В.

КРИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА ВЫВЕДЕНИЯ
МАЛЫХ И СРЕДНИХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА
МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

В настоящее время в России и в Европейском союзе малым и средним инновационным предприятиям (МСП) отводится все более важная роль в развитии экономики стран.

Увеличение масштабов мировой торговли, обмена технологиями, обмена информацией, трудовой миграции приводят к усилению международной конкуренции, что в свою очередь в определенный момент делает развитие предприятия в пределах национального рынка невозможным. Появляются такие проблемы, как ограниченность внутренних рынков сбыта и влияние факторов, сдерживающих производство в своих странах. Для поддержания конкурентоспособности и расширения масштабов производства компании необходимо выходить на международные рынки [1].

Тесная связь между интернационализацией и инновационной деятельностью объясняется тем, что в условиях глобальной экономики выход на международные рынки практически невозможен без инновационных решений [2].

Данная связь подтверждается исследованиями Европейской Комиссии. Компании, которые участвуют в процессе интернационализации, в среднем имеют более высокие показатели роста и производительности, а именно: на 35% более высокий прирост оборота средств, на 5% более высокий рост в создании новых рабочих мест, на 15% более высокий уровень оплаты труда. В странах-членах Европейского Союза (ЕС) насчитывают более 21 млн. МСП, около 31% из них выходят за пределы национального рынка, при этом 4% европейских предприятий рассматривают российские компании в качестве партнеров[3].

В 2007 г. в ЕС стартовала рамочная Программа конкурентоспособности и инноваций (Competitiveness and Innovation Programme —

CIP), нацеленная на содействие росту МСП и создание новых рабочих мест через повышение конкурентоспособности и развитие инноваций. В рамках этой программы в 2008 г. была создана Европейская сеть поддержки предпринимательства (Enterprise Europe Network – EEN). Сеть представляет собой единую европейскую инфраструктуру, работа которой направлена на повышение конкурентоспособности МСП путем содействия их доступу на рынки других стран, участию в проектах международного сотрудничества [4]. Чтобы Россия приняла участие в этом проекте, в 2008 году был запущен проект Российская бизнес-инновационная сеть Russian Business Innovation Network (Gate2Rubin).

Интернационализация компании требует больших финансовых затрат: на проведение маркетингового анализа за рубежом, оплату консультационных услуг, перевод документации, затраты на адаптацию продукции под международный спрос, транспортные расходы, финансовые и бизнес-риски. Насколько перспективен проект компании для интернационализации? Для того чтобы не вложить деньги впустую, необходима оценка перспективности инновационных проектов[5].

Выработка нового эффективного метода оценки перспективности инновационных проектов российских МСП для упрощения процесса интернационализации компаний и повышения их конкурентоспособности на внутренних и международных рынках и является актуальной целью данной работы.

Реализация данной цели началась около двух лет назад и были поставлены следующие задачи: изучить существующие методы оценки перспективности инновационных проектов в России и за рубежом; провести сравнительный анализ данных методов; апробировать методы оценки провести наблюдение за 14 проектами МСП Санкт-Петербурга, участвующих в проекте Gate2Rubin.

В результате проведенного исследования были выявлены следующие особенности анализа инновационных проектов (критические факторы успеха) для российских МСП:

- Современная технология
- Развитие предпринимательского духа
- Присутствие на международных рынках
- Организованное международное сотрудничество
- Взаимодействие с лидерами отрасли
- Опыт создания высокотехнологичных стартапов
- Международный маркетинг
- Тренинги по бизнесу и менеджменту для разработчиков
- Прямой доступ к инновационным ресурсам (патенты)
- Прямой доступ к финансированию

Выявленные на данном этапе исследования критические факторы успеха инновационных проектов помогут составить методику выведения МСП с инновационными проектами на международный рынок. Следующим шагом работы станет составленная методика выведения малых и средних российских предприятий на международный рынок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стиглиц Д. Ю.. Глобализация: тревожные тенденции. Пер. с англ. и примеч. Г. Г. Пирогова. М.: Мысль, 2003.
2. Europe 2020. Europe growth strategy. <http://ec.europa.eu/europe2020/>
3. «Opportunities for the internationalisation of European SMEs» / European Commission – DG ENTR, 2011. «Internationalisation of European SMEs» / European Commission – DG ENTR, 2010
4. <http://www.gate2rubin.ru/een>
5. Пивоваров С.Э., Международный менеджмент, СПб: Питер, 2008
6. Клейтон М. Кристенсен, Майкл Е. Рейнор. Решение проблемы инноваций в бизнесе. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004
7. Дежина И.Г., Салтыков Б.Г., Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. США.: Институт экономики переходного периода, 2004

Мищенко С.В.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ И СТРУКТУРЫ ДЕНЕЖНОЙ БАЗЫ

г. Киев, Университет банковского дела Национального банка Украины

В посткризисный период центральные банки многих стран, учитывая замедление темпов экономического роста, снижали процентные ставки и проводили мягкую денежно-кредитную политику, что способствовало повышению спроса на деньги и увеличению объемов кредитования. Однако, как показала практика, во многих случаях целевые уровни инфляции были превышены, а экономический рост не был обеспечен. В результате недостаточной эффективности режима таргетирования инфляции адекватно реагировать на проявления финансового кризиса, учитывать резкие колебания обменного курса и цен на финансовые активы, центральные банки ряда стран стали пересматривать отношение к механизмам регулирования денежной системы в рамках своих монетарных режимов. Это связано с тем, что, несмотря на стабильный экономический рост и низкий уровень инфляции в докризисный период, многие развитые страны не смогли обеспечить надёжную основу финансовой ста-

бильности и снизить напряжение на финансовых рынках. Именно поэтому большинство центральных банков мира переходят от режима таргетирования инфляции к комбинированному монетарному режиму, включающему помимо контроля за инфляцией, регулирование денежной базы в сочетании с эффективным управлением валютным курсом. При этом базовым индикатором эффективности проводимой денежно-кредитной политики становится показатель денежной базы. Такой подход полностью согласуется с позицией МВФ, который рекомендует странам с развивающимися рынками усилить контроль над показателем денежной базы и сделать его операционным ориентиром денежно-кредитной политики.

Денежная база представляет собой сложный монетарный показатель, который является важным элементом современной денежной системы. На объем, структуру и динамику денежной базы влияет ряд факторов, основные среди которых – темпы роста валового внутреннего продукта, уровень и динамика товарных цен, степень развития финансового сектора, а также характер осуществляемой центральным банком монетарной политики. В свою очередь, структура денежной базы и темпы ее изменения оказывают непосредственное влияние на объем кредитной эмиссии, уровень монетизации экономики, денежную массу, структуру денежных агрегатов и объёмы кредитования экономики. Анализ влияния отдельных компонентов денежной базы на темпы её прироста и на изменение других монетарных показателей служит основой для определения системы мер по повышению эффективности денежно-кредитной политики.

В практике деятельности центральных банков существуют различные подходы к расчёту показателя денежной базы, и даже в рамках одной страны в зависимости от целей анализа могут быть использованы различные методики расчёта. Большинство центральных банков, определяя показатель денежной базы, руководствуются методическими рекомендациями МВФ, в частности, Специальными стандартами распространения данных и Руководством по денежно-кредитной и финансовой статистике.

В соответствии с Руководством по денежно-кредитной и финансовой статистике денежная база в широком определении включает все обязательства центрального банка по отношению к финансовым корпорациям и другим секторам (за вычетом обязательств центрального банка, кроме наличной валюты, перед правительством). Узкое определение денежной базы не включает отдельные виды обязательств центрального банка по отношению к другим депозитным корпорациям, финансовым корпорациям и секторам. В зависимости от видов обязательств, принимаемых центральным банком, и от аналитических целей, для которых формируется показатель денежной базы, в него могут быть включены

дополнительные элементы [5; 6]. Общепринятая структура денежной базы включает следующие элементы: наличную национальную валюту в обращении вне кредитных организаций; наличную национальную валюту в кассах кредитных организаций; счета кредитных организаций в центральном банке, на которых аккумулируются обязательные резервы по привлечённым депозитам и средства для осуществления расчётов; обязательства центрального банка перед финансовыми и нефинансовыми корпорациями, резидентными домохозяйствами и некоммерческими организациями, обслуживающими домохозяйства; обязательства центрального банка перед другими органами государственной власти в форме наличных денег [3].

В соответствии с подходами Национального банка Украины денежная база представляет собой совокупность обязательств НБУ в национальной валюте, обеспечивающих рост денежных агрегатов и кредитование экономики. Структура денежной базы включает выпущенные в обращение наличные денежные средства и переводные депозиты в национальной валюте в Национальном банке Украины [2].

Важность правильного расчёта показателя денежной базы объясняется тем, что он используется в качестве основного ориентира для создания дополнительной денежной массы в обращении и является основой для формирования денежных агрегатов. Проведенный анализ свидетельствует, что в докризисный период во многих странах мира произошло существенное повышение спроса на деньги, вследствие чего стремительно увеличивались объёмы денежной базы. Увеличение темпов прироста денежной базы в предкризисные годы привело к росту денежных агрегатов и чрезмерному кредитованию экономики. Как свидетельствует анализ, темпы прироста денежной базы не соответствовали темпам прироста денежной массы. В России и Украине в 2003–2007 гг. ежегодные темпы прироста денежной базы колебались в пределах 22–55%, тогда как в 2008–2013 гг. они существенно замедлились (Таблица 1).

Таблица 1

Динамика денежной массы и денежной базы в США, России и Украине
в 2003–2013 гг.

Год	США	Россия	Украина	США	Россия	Украина
	Темп прироста денежной массы (к предыдущему году), %			Темп прироста денежной базы (к предыдущему году), %		
2003	4,81	38,54	54,42	5,67	55,31	30,12
2004	5,85	48,82	34,52	5,40	24,34	34,10
2005	6,01	47,54	51,74	3,72	22,43	53,94
2006	10,37	1,67	30,16	3,18	41,46	17,46
2007	2,04	16,34	-5,51	1,53	33,74	45,97
2008	3,84	18,04	22,70	100,65	1,19	31,55
2009	8,95	8,00	14,65	21,99	15,93	- 0,91
2010	8,34	22,34	12,79	- 0,42	26,64	22,01
2011	5,35	28,27	17,58	29,88	5,54	6,29
2012	4,81	38,54	54,42	2,01	13,98	6,42
2013	5,85	48,82	34,59	39,59	6,61	20,35

Источник: составлено на основе данных ФРС США, Банка России и Национального банка Украины

Поэтому в посткризисный период в рамках программ финансовой стабилизации особое внимание уделяется анализу темпов прироста денежной базы, как одного из ключевых показателей денежно-кредитной политики, и жёсткому их контролю со стороны центральных банков.

Принято считать, что центральный банк не занимается вопросами определения спроса на деньги, а регулирует только их предложение. Однако современные центральные банки очень большое внимание уделяют вопросам таргетирования денежной массы, а ключевым элементом этого процесса является определение объёма и структуры денежной базы. И хотя главной целью формирования денежной базы является все-таки определение объёмов и структуры каналов будущей кредитной эмиссии центрального банка, этот процесс также учитывает и основные составляющие спроса на деньги.

Основным инструментом регулирования предложения денег является воздействие на денежную базу путем влияния на величину наличности и резервов или через процесс мультиплицирования. При помощи инструментов монетарной политики центральные банки регулируют объем денежной массы, воздействуя либо на денежную базу, либо на мультипликатор. Соответственно, предложение денег прямо зависит от величины денежной базы и денежного мультипликатора. Резкое снижение показателя денежного мультипликатора в США с 8,44 в 2004 г. до 2,95 в 2013

г. было обусловлено ростом предложения денег и, соответственно, объемов денежной базы с 759 млн. долл. США в 2004 г. до 3,714 трлн. долл. США в 2013 г. Значение денежного мультипликатора в Украине постепенно увеличивалось, с 2,35 в 2005 г. до 2,98 в 2013 г. При этом максимальное значение данного показателя было в 2012 г. на уровне 3,03. В период кризиса наблюдалось снижение мультипликатора с 2,79 в 2007 г. до 2,76 в 2008 г. и 2,63 в 2009 г., а в посткризисный период – с 3,03 в 2012 г. до 2,96 в 2013 г. При этом увеличение коэффициента депонирования и нормы резервов в 2012 г. также повлияло на снижение показателя денежного мультипликатора в 2013 г. Повышения скорости обращения денег в результате превышения темпов прироста ВВП над темпами прироста денежной массы в 2008 г. и 2012 г. также привело к снижению эффекта денежного мультипликатора (Таблица 2).

Предложение денег также зависит от целей и задач денежно-кредитной политики, проводимой с учётом конкретной экономической ситуации, и формируется институтами банковской системы, прежде всего центральным банком, на основе учёта реальных потребностей развития денежного рынка и экономики страны. С практической точки зрения динамика предложения денег обусловлена факторами, формирующими объем и структуру денежной базы, а также системой мероприятий, реализуемых центральным банком по регулированию денежного рынка и денежного обращения.

На практике предложение денег ограничено активами центрального банка и банковской системы. Поэтому главным фактором, формирующим спрос на деньги, является процентная ставка, а главным фактором, формирующим предложение денег, должны быть потребности развития экономики. Критерием сбалансированности спроса и предложения денег является равновесная ставка процента, достижение которой обеспечивается путем реализации центральным банком активной и гибкой денежно-кредитной политики, основанной на таргетировании денежной базы и денежной массы, а также на основе реализации адекватной процентной политики.

Таблица 2

Значение денежного мультипликатора в США, России и Украине
в 2004–2013 гг.

Год	США	Россия	Украина
2004	8,44	1,83	2,34
2005	8,53	2,07	2,34
2006	8,75	2,18	2,68
2007	9,14	2,41	2,79
2008	5,03	2,42	2,76
2009	4,20	2,43	2,63
2010	4,38	2,26	2,64
2011	3,68	2,32	2,86
2012	3,91	2,48	3,03
2013	2,95	2,99	2,96

Источник: составлено на основе данных ФРС США, Банка России и Национального банка Украины

Особое внимание контролю показателя денежной базы уделяют и международные организации, в том числе Международный валютный фонд. В соответствии с методологией МВФ, для оценки эффективности мер денежно-кредитной политики, в том числе в рамках предоставления финансовой помощи, структура денежной базы анализируется по следующим компонентам: чистые международные резервы, чистые внутренние активы центрального банка и чистый кредит правительству [1, с. 94].

Выделение в структуре денежной базы данных показателей позволяет более точно анализировать влияние всех составляющих на её динамику и вовремя применять необходимые меры политики с целью контроля темпов её прироста. На наш взгляд, в современных условиях количественные показатели денежной программы Национального банка Украины должны включать денежную базу, чистые международные резервы и чистые внутренние активы, что позволит расширить спектр используемых инструментов и повысить уровень регулирования денежного обращения.

В процессе реализации программ финансовой стабилизации национальные регуляторы денежно-кредитной сферы и МВФ часто используют системы финансового программирования, основанные на анализе баланса центрального банка и основных монетарных показателей. Главным элементом системы финансового программирования является темп прироста денежной базы, согласующийся с поставленными целями в отношении темпов роста ВВП и инфляции. Кроме того, для отдельных элементов денежной базы устанавливаются критерии эффективности, а именно: нижний лимит для чистых международных резервов или чистых

иностранных активов и верхний лимит для чистых внутренних активов. В зависимости от изменения макроэкономических условий осуществляется корректировка данных показателей. Так, например, если темпы роста инфляции и ВВП соответствуют установленным параметрам, но увеличиваются объёмы кредитования и чистых иностранных активов, то это может служить сигналом увеличения спроса на деньги и, соответственно, обуславливает необходимость корректировки верхнего лимита чистых внутренних активов. Если органы денежно-кредитного регулирования используют валютные интервенции с целью регулирования валютного курса, то нижний лимит чистых иностранных активов будет ограничивать объем интервенции, а верхний лимит чистых внутренних активов – возможности стерилизации её воздействия на денежно-кредитную сферу.

В Украине показатель прироста денежной базы контролируется Национальным банком и МВФ путем установления количественных критериев эффективности составляющих денежной базы, а именно: показателей чистых внутренних активов и чистых международных резервов. Поэтому показатель прироста денежной базы определяется исходя из динамики спроса на деньги, уровня базовой инфляции и роста номинального ВВП. Так, например, в рамках программы «Стенд-бай» на декабрь 2010 г. целевой показатель верхней границы изменения денежной базы (нарастающим итогом) был определён в сумме 5,454 млн. грн. [7; 8]. Таким образом, установление целевых критериев для показателей чистых международных резервов и чистых внутренних активов позволяет обеспечить контроль над ростом денежной базы.

Одним из главных элементов структуры денежной базы является показатель чистых международных резервов, который характеризует внешнюю устойчивость национальной денежной единицы. Поэтому данный целевой показатель определяется таким образом, чтобы обеспечить растущую адекватность уровня международных резервов. В соответствии с Техническим Меморандумом о взаимопонимании чистые международные резервы Украины рассчитываются как разница между ликвидными валовыми международными резервами и связанными с резервами обязательствами перед нерезидентами, номинированными в долларах США и пересчитанными по фиксированному в программе курсу [8].

Ликвидные валовые международные резервы включают монетарное золото, наличную валюту, вклады до востребования в иностранных банках, краткосрочные и долгосрочные депозиты в иностранных банках, СПЗ и резервную позицию в МВФ, а также ценные бумаги, выпущенные нерезидентами. В свою очередь, резервные обязательства включают: все краткосрочные обязательства Национального банка перед нерезидентами со сроком погашения до года, объем непогашенного кредита МВФ, номинальную стоимость всех позиций Национального банка и правитель-

ства, предусматривающих продажу иностранной валюты или других резервов за национальную валюту.

Показатель чистых внутренних активов Национального банка Украины определяется как разница между денежной базой и чистыми международными резервами. Критерием эффективности для показателя чистых внутренних активов служит верхний предел его изменения нарастающим итогом. Важность контроля показателя чистых внутренних активов объясняется тем, что он показывает насколько денежная база формируется за счёт выпуска в обращение средств (кредитной эмиссии) через каналы, отличные от валютного.

Таким образом, структура и динамика денежной базы являются ключевыми показателями для расчёта объёмов предложения денег, а также для осуществления регулирования денежно-кредитной сферы центральными банками. Процесс формирования объёмов и структуры денежной базы приобретает особое значение в посткризисный период для оценки эффективности мер денежно-кредитной политики, в том числе в рамках предоставления финансовой помощи, а также позволяет обеспечить прозрачность проводимой центральным банком монетарной политики.

Список использованной литературы.

1. Мищенко С.В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения. – К.: Центр научных исследований Национального банка Украины, Университет банковского дела, 2011. – 230 с.
2. Мищенко С.В. Механизм формирования денежной базы как элемент устойчивости национальной денежной системы / С.В. Мищенко // Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика: сборник научных трудов 13-ой Международной научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – С.78-86.
3. Основные показатели денежно-кредитной политики Национального банка Украины. Денежная база. Национальный банк Украины. – URL: <http://www.bank.gov.ua/files/stat.pdf>.
4. Показатели денежно-кредитной и финансовой статистики. Денежная база в широком определении. – Центральный банк Российской Федерации. – URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MB.asp?Year=2012&pid=dfs&sid=dbvo.
5. Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике. – Международный Валютный Фонд. – Вашингтон, 2000 г. – 157 с. – URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/rus/mfsmr.pdf>.

6. Специальный стандарт распространения данных: руководство для подписчиков и пользователей. – Международный Валютный Фонд. – Вашингтон, 2007 г. – 94 с. – URL:
<http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/sdds/guide/2007/sddsguider.pdf>.
7. Украина – Меморандум об экономической и финансовой политике. – Киев, 16.07.2010 г. – 18 с. – URL:
<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=84102>.
8. Украина – Технический Меморандум о взаимопонимании. – Киев, 23.07.2009– URL:
<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80926>.
9. Ponomarenko A. Feedback to the ECB’s Monetary Analysis. The Bank of Russia’s Experience with Some Key Tools / Alexey Ponomarenko, Elena Vasilieva, Franziska Schobert // Working Paper Series, ECB, 2012. – 63 p. – URL:
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1471.pdf>.
10. Balance of payments and international investment position manual.— Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2009. – 351 p. – URL:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/pdf/bpm6.pdf>.
11. Monetary Stock Measures. – Federal Reserve System. – URL:
<http://www.federalreserve.gov/releases/h6/20140206/#t7atg1link>.

Суменков М.С., Суменков С.М., Н.Ю. Новикова Н.Ю.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ И НЕЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

г.Екатеринбург, ГОУ ВПО УрГЮА, ОАО «Сбербанк России»

Система свободного предпринимательства должна не только генерировать высокое экономическое благосостояние, но и обуславливать высокий уровень экономической эффективности, т.е. оптимальное размещение ресурсов. Экономисты называют этот параметр оптимальностью по Парето. Эффективные рынки размещают ресурсы таким образом, что улучшить состояние одного участника рынка невозможно не ухудшив при этом состояние другого. В отсутствие оптимальности по Парето возникают некоторые неэффективные рынки. Рассмотрим некоторую логическую цепочку:

Совершенные рыночные условия – Оптимальность по Парето,
Отсутствие оптимальности по Парето – Несовершенные рыночные условия.

Несовершенство рынка, скажем наличие препятствий для торговли – одна из причин отсутствия оптимальности по Парето. Оптимальность по Парето – необходимое, но недостаточное условие приобретения национального благосостояния. Если какое-либо из обществ вступит на путь дисбаланса «имеющих» и «не имеющих», в обществе произойдет революция, собственность будет уничтожена и достижения оптимума не произойдет.

Причины неэффективности рынка. Прежде чем предложить пути решения проблемы неэффективности рынка, рассмотрим причины ее возникновения. Рыночная неэффективность появляется как следствие четырех типов несовершенства: Монополия. Асимметрия информации. Общественные блага. Внешние факторы.

Монополии. Неэффективность в ситуации «монополия» связана с тем, что потребление и производство не достигают эффективного уровня и обуславливают снижение благосостояния, поскольку цены на этом рынке выше предельной стоимости производства. На свободном рынке вхождение новых участников создает конкуренцию и уничтожает «излишки прибыли» или разницу между ценой и предельной стоимостью. При совершенном конкурентном равновесии предельная выручка (цена) равна предельной стоимости.

Асимметрия информации. В современной экономической теории «информационные пробелы» обычно признаются причинами неэффективности рынка. Несовершенная или дорогостоящая информация может стать причиной кризиса. В финансовом рынке федеральная сеть безопасности (страхование депозитов, «кредитор последней инстанции» и др.) большей частью уничтожила потенциальные блага рыночного регулирования: многие вкладчики и кредиторы не готовы тратить средства на поиск информации о надежности и безопасности финансового института. Нужно помнить, что информация – ценный ресурс, который в информационном обществе компании стараются использовать с максимальной эффективностью

Общественные блага. Часть благ – национальная оборона, закон и порядок и др. – не могут поставляться рынком. Такие общественные блага могут рассматриваться как «неисключаемые»: потребитель не может отказаться от них, а производитель не может запретить потребителю ими пользоваться. Важно также, что потребление одним индивидом национальной безопасности или правопорядка не уменьшает возможности их потребления другим индивидом (несоревновательное потребление). На таких рынках частный продавец не имеет возможности покрыть расходы

на производство, поскольку потребитель не мотивирован оплачивать такие блага. Такого рода общественные блага предоставляет публичный сектор, он же взимает налог на свои услуги.

Внешние факторы. Существует два вида внешних факторов: хорошие и плохие. Плохие факторы, например, загрязнение окружающей среды, стихийные бедствия и пр., известны более широко. К числу хороших факторов можно отнести образование, информирование населения о вреде курения наркотиков и пр. Внешние факторы обуславливают расхождение между частной и общественной предельной стоимостью и благами. В целом поставка рынком большого числа плохих внешних факторов и недостаточного количества хороших может привести к неэффективности.

Преодоление рыночной неэффективности – тема, перегруженная как политикой, так и эмоциями. На крайних точках решения проблемы располагаются два подхода: интервенционисты хотят, чтобы правительство оберегало своих граждан на протяжении всей жизни; сторонники полного невмешательства запрещают правительству вмешиваться в любые общественные дела. Известно, что политика – это искусство компромисса, невозможное на базе ни одной из указанных позиций. Высокая рыночная эффективность, а следовательно и наивысший уровень жизни зависит от «индекса экономической свободы», который измеряет степень экономической свободы, которую допускает страна в каждой из десяти важнейших сфер: торговая политика, налоговая политика, государственное потребление экономического продукта, денежно-кредитная политика, потоки капитала и зарубежные инвестиции, банковская политика, контроль заработной платы и цен, права собственности, регулирование, черный рынок. В зависимости от того, как будет коррелировать тот или иной вышеуказанный параметр с экономическим благосостоянием (измеренным через паритет покупательной способности) и будет отражать эффективность рынка и состояние экономики общества.

СЕКЦИЯ № 2
БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА И МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ
ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ
ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Кудрявцева Т.Ю.

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА РЫНКА
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ

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

Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 12-32-01017).

С 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон №44-ФЗ), который заменил Федеральный закон от 21.07.2005 г. №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее – Закон №94-ФЗ) [1, 2]. Новый Закон №44-ФЗ означает переход страны на новую систему государственных закупок – федеральную контрактную систему.

Закон о ФКС, состоящий из 114 статей, будет регулировать много новых правоотношений, которые, в свою очередь, не регулирует действующий Закон №94-ФЗ. Однако для того, чтобы все положения Закона №44-ФЗ заработали полноценно, по мнению экспертов, законодателям необходимо принять дополнительно еще порядка 60 нормативно-правовых актов [6].

По мнению его разработчиков новый закон имеет следующие преимущества [7]:

1. обеспечивает сокращение риска коррупции в сфере государственных закупок;
2. предусмотренные механизмы предквалификации участников торгов и антидемпинговые меры позволяют заказчику заключить контракт с добросовестным поставщиком;

3. расширение методов определения начальной (максимальной) цены контракта сократят случаи завышения/занижения начальных (максимальных) цен закупок;
4. описанный в Законе №44-ФЗ новый порядок работы официального сайта будет предусматривать возможность подачи заявок на закупки посредством функционала сайта;
5. установленные законом новые требования к комиссии предполагают, что в состав комиссии должны будут входить преимущественно лица, прошедшие профессиональную переподготовку или повышение квалификации в сфере закупок.

Правовая среда, создаваемая Законом №94-ФЗ, характеризовалась следующими проблемами, описанными в публикации [3]. К этим проблемам относятся недостаточная или частичная регламентация методологии организации государственных закупок и неготовность российской институциональной среды принять институт развитой рыночной экономики. Такие системообразующие элементы рынка государственных закупок как методы ценообразования, способствующие стимулировать подрядчика на получение прибыли при условии качественного выполнения государственного контракта и контролировать уровень его затрат, и методы кооперации, обеспечивающие контроль над всей иерархией подрядчиков и субподрядчиков при выполнении контракта, и способы организации торгов для закупки технически сложной и инновационной продукции были полностью исключены из регламентации в российском законодательстве. В свою очередь неразвитость институциональной среды рынка государственных заказов была обусловлено низким уровнем предпринимательской культуры, низкой степенью действенности судебной системы и участия общества в контроле над действиями государства, отсутствием доверия общества государственной власти и непрофессионализмом государственных служащих и реформаторов.

Кратко рассмотрим основные отличия нового Закона №44-ФЗ о ФКС от действующего ранее Закона №94-ФЗ, влияние изменения правовых норм на институциональную среду рынка государственных заказов и оценим экономические последствия для всех участников рынка.

Во-первых, произошли существенные изменения сферы действия Закона №44-ФЗ. Если Закон №94-ФЗ регламентировал в основном только размещение заказа, то Закон №44-ФЗ регулирует весь процесс закупки, начиная от планирования, заканчивая мониторингом, оценкой результатов и управление созданными объектами (см. рис. 1).



Рис. 1. Сферы государственных закупок, регламентированные ФЗ № 44

Во-вторых, в Законе №44-ФЗ регламентированы новые методы обоснования и определения начальной цены контракта (см. табл. 1)

Таблица 1

Методы определения начальной цены контракта

Наименование метода	Условия применения
сопоставимые рыночные цены	приоритетный метод
нормативный	на основе нормативных требований, если установлены предельные цены
тарифный	когда цены подлежат государственному регулированию или установлены муниципальными правовыми актами
проектно-сметный	1. строительство, реконструкция, капитальный ремонт объекта на основании проектной документации в соответствии с методиками и нормативами строительных работ 2. проведение работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) за исключением научно-методического руководства, технического и авторского надзора, на основании проектной документации
затратный	в случае невозможности применения иных методов или в дополнение к ним
иные методы	в случае невозможности применения вышеназванных методов

Как видно из таблицы, приоритетным методом определения начальной максимальной цены контракта является метод сопоставимых рыночных цен. Важным вопросом является информационная база ры-

ночных цен. Правительство вправе установить для отдельных видов, групп товаров, работ, услуг исчерпывающий перечень источников информации. Методические рекомендации по применению остальных методов устанавливает федеральный орган исполнительной по регулированию контрактной системы. Правительство в праве определить сферы деятельности, в которых при осуществлении закупок устанавливается особый порядок определения начальной цены контракта, например, госкорпорация «Росатом» уполномочена устанавливать такой порядок [5].

В третьих, в Законе №44-ФЗ установлены новые способы определения поставщика (подрядчика, исполнителя) (рис. 2) и вводится новый термин - "определение поставщика (подрядчика, исполнителя)" взамен используемого в Законе №94-ФЗ термина "размещение государственного (муниципального) заказа".

Некоторые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей), указанные в Законе №44-ФЗ, повторяют установленные Законом №94-ФЗ способы размещения заказа, однако несколько изменено их содержание, более точно разграничены основания их использования, например открытые и закрытые торги, запрос котировок, закупки у единственного источника. Новыми способами определения поставщиков (исполнителей, подрядчиков), введенными Законом №44-ФЗ, являются конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, запрос предложений, закрытый конкурс с ограниченным участием, а также закрытый двухэтапный конкурс. Открытый аукцион может быть проведен только в виде электронного аукциона.



Рис. 2. Способы определения поставщиков в соответствии с Законом №44-ФЗ

В четвертых, установлены исключительно вые положения Закона №44-ФЗ по сравнению с Законом №94-ФЗ, такие как антидемпинговые меры, обоснование закупок и контрактные службы государственных заказчиков.

Антидемпинговые меры регламентированы в ст. 37 ФЗ № 44 и применяются в случае проведения конкурса или аукциона. Эти меры направлены на установление нижних границ начальной максимальной цены контракта, снижение которой ниже определенного уровня (25 %) повышает вероятность заключение контракта с недобросовестным поставщиком или снижения качество поставляемой продукции и выполняемых услуг.

Обоснование закупки осуществляется заказчиком при формировании плана закупок, плана-графика и заключается в установлении соответствия планируемой закупки целям осуществления закупок. Оценка обоснованности осуществления закупок проводится в ходе мониторинга закупок, аудита и контроля в сфере закупок. Обоснованность закупок позволит установить ограничения на закупки дорогостоящих товаров[4].

В соответствии с Законом №44-ФЗ каждый государственный заказчик должен иметь контрактную службу и контрактного управляющего.

Контрактная служба, контрактный управляющий осуществляют следующие функции и полномочия (ст. 38 ФЗ № 44):

- 1) разрабатывают план закупок, осуществляют подготовку изменений для внесения в план закупок, размещают в единой информационной системе (ЕИС) план закупок и внесенные в него изменения;
- 2) разрабатывают план-график, осуществляют подготовку изменений для внесения в план-график, размещают в ЕИС план-график и внесенные в него изменения;
- 3) осуществляют подготовку и размещение в ЕИС извещений об осуществлении закупок, документации о закупках и проектов контрактов, подготовку и направление приглашений принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) закрытыми способами;
- 4) обеспечивают осуществление закупок, в том числе заключение контрактов;
- 5) участвуют в рассмотрении дел об обжаловании результатов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и осуществляют подготовку материалов для выполнения претензионной работы;
- 6) организуют в случае необходимости на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) и участвуют в таких консультациях в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг, определения наилучших технологий и других решений для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

По результатам анализа изменений правовой среды рынка государственных заказов возникает вопрос, как изменится институциональная среды и эффективность государственных закупок после вступления в силу нового законодательства и оправдаются описанные выше ожидания разработчиков.

Главное преимущества нового законодательства с позиции решения стоявших ранее проблем, это расширение способов государственных закупок и введение в действие способов определения поставщиков на поставку инновационной продукции и НИОКР, таких как двухэтапный конкурс и запрос предложений. Следующее преимущество - это введение института общественного контроля в сфере закупок, эффективная реализация данного механизма сможет в будущем повысить доверие общества государственной власти.

Однако, новое законодательство возлагает на государственного заказчика все больше функций, таких как планирование и обоснование необходимости закупок, проведение общественных обсуждений закупок, обеспечении мониторинга закупок, что значительно увеличивает нагрузку на государственных служащих в сфере государственных и муниципальных закупок и требует от них профессионализма.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации № 94-ФЗ от 21.07.2005 (ред. от 20.07.2012) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
2. Федеральный закон Российской Федерации № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
3. Кудрявцева Т.Ю. Проблемы реформирования российской системы государственных закупок // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки 2011. Т. 5. № 132. С. 15-21/
4. Родионов Д.Г. К теоретической оценке государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики. Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С. 55-57.
5. Единый центр консультаций по госзакупкам <http://ecgz.ru>
6. Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о закупках отдельными видами юридических лиц <http://zakupki.gov.ru/>
7. Сайт института государственных и регламентированных закупок, конкурентной политики и антикоррупционных технологий <http://www.roszakupki.ru/>

Кудрявцева Т.Ю., Марьянкина Е.В.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ

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

Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 12-32-01017).

В настоящее время деятельность отраслей, обеспечивающих функционирование жилищного фонда, а именно водопроводно-канализационного хозяйства характеризуется: высокой фондоемкостью и энергоемкостью; значительным физическим износом основных фондов; государственным регулированием цен.

Снижение эффективности и надежности эксплуатации инженерной инфраструктуры, недостаточный объем финансовых средств на модернизацию сетей ведет к большим непроизводительным потерям ресурсов при транспортировке [4]. Затратный метод установления тарифов не стимулирует предприятия сетевого хозяйства снижать себестоимость услуг водоснабжения и водоотведения и осуществлять ресурсосберегающие мероприятия.

Финансовая стабильность предприятий ВКХ находится в большей степени в зависимости от своевременного поступления платежей от потребителей, т.е. от экономического и бюджетного потенциала населенного пункта [3, 7].

Структурные преобразования требуют формирование современной, адекватной ценовой и тарифной политики на услуги коммунального назначения. Анализ существующей нормативной базы формирования цен и тарифов на услуги ЖКХ показывает, что при формировании экономически обоснованных тарифов (ЭОТ) используется затратный принцип формирования тарифов, основанный на расчете плановой себестоимости услуг с включением плановой нормы рентабельности [1].

Необходимо отметить, что в настоящее время в области тарифов действует система перекрестного субсидирования (завышение тарифов для промышленности при установлении их на более низком уровне для населения). Тариф на водоснабжение и водоотведение для населения ниже реальной себестоимости услуг, оказываемых данным потребителям, как на территории Украины, так и РФ.

Анализ показывает, что перекрестные субсидии - одна из главных причин колоссальных размеров и стремительного роста неплатежей за услуги естественных монополий. Бремя этих субсидий оказалось непосильным в первую очередь для местных бюджетов, которые в ряде случаев и являются сегодня основными должниками локальных естественных монополий.

Несовершенство государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий наиболее остро проявляется в сфере ценообразования, где имеют место недостатки системы тарифообразования, отсутствие механизма межотраслевого управления рентабельностью, отсутствие ясных и научно обоснованных методик регулирования цен на продукцию естественных монополий.

В последние годы Украина и РФ в решении данной проблемы сделали огромный шаг, утвердив новые процедуры установления тарифов на воду.

Как в Украине, так и РФ существуют свои процедуры и соответствующие органы по установлению тарифов.

Что касается Украины, то Нацкомиссия, осуществляющая госрегулирование в сфере коммунальных услуг (Нацкомуслуг), определила единый механизм установления тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод на принципах стимулирующего регулирования, предусматривающий переход на долгосрочные (на 3-5 лет) стимулирующие схемы тарифного регулирования.

"Впервые, в тарифную методику закладываются будущие преимущества для потребителя. Это реализуется в виде задания предприятию снизить затраты. В сфере монополий отсутствует конкуренция, поэтому у производителя нет стимулов снижать затраты (в любом случае товар или услуга будет приобретена потребителем). Регулятор будет создавать такие условия, которые побуждают производителя искать возможности снизить затраты как бы при наличии других производителей на рынке".

Постановление № 253 от 29 ноября 2013 года "Об утверждении процедуры установления тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод" вступило в силу 10 января 2014 года [6].

Ранее, при установлении тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод, комиссия применяла постановление № 245 Национальной комиссии регулирования электроэнергетики от 17 февраля 2011 "Об утверждении процедуры установления тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод. Однако данный нормативно - правовой акт не содержал исчерпывающий перечень документов, которые подаются лицензиатами для установления тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод, и не обеспечивает четкого механизма их подачи и рассмотрения.

Ниже приведем формулу, по которой рассчитывается тариф на воду, согласно новой методике:

$$T = PC + P \quad (1)$$

где PC - полная планируемая себестоимость единицы услуги, грн. за 1 куб. метр; P – плановая прибыль.

При этом, плановая прибыль определяется как сумма средств сверх суммы полной плановой себестоимости, предусматривается для финансирования необходимых инвестиций и погашение основной суммы необходимых заимствований и/или инвестирования за счет собственного капитала в необоротные материальные и нематериальные активы для осуществления лицензируемой деятельности, обеспечения необходимого уровня доходности капитала собственников (начисления дивидендов) и отчисления в резервный капитал, начисления налога на прибыль.

Планирование прибыли осуществляется в соответствии с инвестиционной программой лицензиата, утвержденной в соответствии с его

учредительными документами и согласованной в установленном законодательством порядке [2].

Что касается РФ, то здесь также существуют определенные методические указания по расчету тарифов и надбавок в сфере деятельности организаций коммунального комплекса (с изменениями на 29 июня 2012 года), которые разработаны в соответствии с ФЗ от 30.12.2004 года N 210-ФЗ "Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса" и постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2008 года N 520 "Об основах ценообразования и порядке регулирования тарифов, надбавок и предельных индексов в сфере деятельности организаций коммунального комплекса" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2008, N 29, ст.3518; 2009, N 38, ст.4502; 2010, N 50, ст.6698).

Методическими указаниями органами регулирования устанавливаются тарифы и надбавки в сфере деятельности организаций коммунального комплекса.

Органы регулирования устанавливают один из следующих видов тарифов на холодную воду, водоотведение и очистку сточных вод:

1) одноставочный тариф, представляющий собой ставку платы за потребление холодной воды, водоотведение и очистку сточных вод из расчета платы за 1 куб. метр холодной воды, 1 куб. метр отводимых сточных вод и 1 куб. метр очищенных сточных вод соответственно;

2) двухставочный тариф состоит из:

- ставки платы за потребление холодной воды, водоотведение и очистку сточных вод из расчета платы за 1 куб. метр горячей воды, 1 куб. метр холодной воды, 1 куб. метр отводимых сточных вод и 1 куб. метр очищенных сточных вод соответственно;
- ставки платы за содержание системы холодного водоснабжения, водоотведения, объектов очистки сточных вод, 1 куб. метр холодной воды в час присоединенной мощности, 1 куб. метр отводимых сточных вод в час присоединенной мощности и 1 куб. метр очищенных сточных вод в час присоединенной мощности соответственно.

Выбор вида тарифа (одноставочный, двухставочный), устанавливаемого на товары и услуги организации коммунального комплекса, осуществляется органом регулирования по предложению регулируемой организации.

Расчет надбавок к тарифам осуществляется в порядке, аналогичном расчету фиксированных тарифов, исходя из величины финансовых потребностей регулируемой организации по реализации инвестиционной программы, финансируемой за счет данных источников [5].

Если сравнивать формирование тарифов в Украине и России, то можно найти следующие отличия:

Во-первых, в тарифообразовании Украины, плановая прибыль закладывается в тариф «по умолчанию», а в РФ эта же плановая прибыль называется надбавкой, которая устанавливается дополнительно к тарифу.

Для РФ в большинстве случаев источником ресурсов для проектов являются средства бюджета в рамках адресной инвестиционной программы.

Для Украины источником ресурсов для инвестиционной программы являются собственные средства, фактически средства населения, в виду отсутствия должного финансирования из бюджета.

Во-вторых, в РФ существует выбор тарифа (одноставочный, двухставочный), осуществляемый органом регулирования по предложению регулируемой организации.

В-третьих, отличительной чертой для Украины есть установление тарифов для 3-х категорий потребителей (таблица 1). Для того, чтобы повышение цены за кубометр воды не так сильно «било» по карману потребителей, и тем самым не оставляло предприятия с убытками, разработана и успешно применяется на практике данная дифференциация тарифов.

Таблица 1- Тарифные группы потребителей услуг водоснабжения

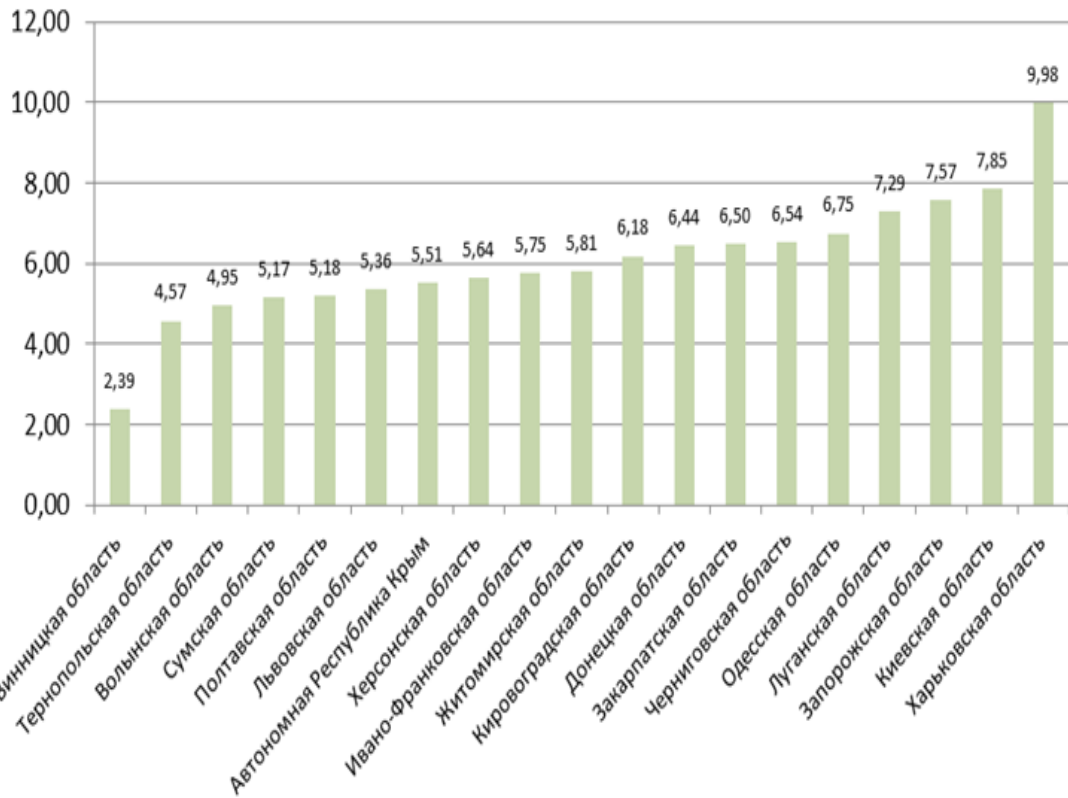
Украина	Россия
Тариф для населения	Тариф для населения
Тариф для бюджетных учреждений	Тариф для прочих потребителей
Тариф для других потребителей	

Для Украины каждая категория потребителей определяется на основании экономически обоснованного распределения расходов, связанных с предоставлением услуг.

Тарифы, устанавливаемые на услуги ВКХ должны обеспечивать финансовые потребности организации, необходимые для реализации ее производственной и инвестиционной программ.

Далее на диаграмме отобразим изменение среднего тарифа на водопотребление для категории потребителей «Население» и «Другие потребители» по областям Украины на 01.01.2014 г.

Средний тариф на водопотребление для категории "Население" по областям Украины, грн/м³ без НДС





Для того чтобы получить цельное представление о вариации анализируемой совокупности нужен относительный показатель вариации, который позволил бы увидеть внутреннюю структуру данных и тем самым дал образное представление о мере их разброса. Для этой цели используется [коэффициент вариации](#), который рассчитывается по формуле [8]:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \quad (2)$$

где σ - стандартное отклонение;
 \bar{x} - среднее значение совокупности.

Расчитаем данный показатель для тарифа на водопотребление для каждой из трех категорий потребителей:

$$V_{\text{НАСЕЛЕНИЕ}} = (1.37/6.02) * 100 = 23\%$$

$$V_{\text{БЮДЖ.ОРГАН.}} = (2.79/9.32) * 100 = 30\%$$

$$V_{\text{ДР.ПОТРЕБИТЕЛИ}} = (3.14/10.95) * 100 = 29\%$$

В статистике принято считать, что если коэффициент вариации менее 33%, то совокупность данных является однородной.

Исходя из приведенных расчетов можно сказать, что тариф для категории «Население» является более однородным нежели для других категорий потребителей.

Как видно из диаграммы, средний тариф для категории «Население» в разных областях колеблется от 2,39 грн./м³ (Винницкая область) до 9,98 грн./м³ (Харьковская область), при этом рассчитанный коэффициент вариации ($V=23\%$) говорит о том, что тариф является более однородным нежели для таких категорий, как «Бюджетные учреждения» ($V=30\%$) и «Другие потребители» ($V=29\%$).

Для категории «Другие потребители» тариф на водопотребление колеблется в пределах от 5,82 грн./м³ (Тернопольская обл.) до 18,42 грн./м³ (АРК). При этом, если сравнивать тариф на водопотребление по АРК для разных категорий потребителей, то заметим следующую закономерность: для «Населения» тариф устанавливается в размере 5,51 грн./м³, для «Бюджетных учреждений» в размере 16,12 грн./м³, а для «Других потребителей» - 18,42 грн./м³ и является самым высоким тарифом по Украине. Это подтверждает то, что оговаривалось ранее, а именно: в настоящее время в области тарифов действует система перекрестного субсидирования (завышение тарифов для промышленности при установлении их на более низком уровне для населения), как мы наблюдаем на примере Автономной Республики Крым. Это можно наблюдать также и в Винницкой обл., Полтавской обл. и др.

Так же, как приводилось ранее, в тариф закладывается «Уровень рентабельности», который не должен превышать в целом по предприятию 12 %, а для категорий потребителей «бюджетных учреждений» и «других потребителей» - не должен превышать 15 и 50 % соответственно. Но наблюдая картину по Украине можно сделать вывод о том, что в разных областях в тариф для других потребителей, нежели население, закладываются разные % рентабельности. Для сравнения скажем тариф на водоснабжение в Тернопольской обл. для категории «Население» (4,57 грн./м³) незначительно отличается от тарифа для категорий «Бюджетные учреждения» (5,37 грн./м³) и «Другие потребители» (5,82 грн./м³). Это говорит нам о том, насколько «правомерно и порядочно» устанавливаются тарифы в разных областях.

Поэтому на сегодняшний день одним из важных вопросов остается прозрачность и честность установления тарифов для всех категорий потребителей. И новая процедура установления тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод должна способствовать установлению последовательного и четкого механизма подачи, рассмотрения расчетных материалов, установлению тарифов на централизованное водоснабжение и водоотвод; защите прав и интересов потребителей; координации

работы и повышению ответственности лицензиата при осуществлении расчетов тарифов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зазерская В.В. ФОРМИРОВАНИЕ ДВУХСТАВОЧНЫХ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ СЕТЕВОГО ХОЗЯЙСТВА// Международный сборник научных трудов. Выпуск № 1 (19)
2. Кабинет Министров Украины Постановление, Порядок, Перечень от 01.06.2011 № 869 «Об обеспечении единого подхода к формированию тарифов на жилищно-коммунальные услуги» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/869-2011-%D0%BF>
3. Кудрявцева Т.Ю., Марьянкина Е.В. Государственно-частное партнерство в сфере водного коммунального хозяйства// Научно-практическая конференция с международным участием «XLII НЕДЕЛЯ НАУКИ СПбГПУ», Из-во: СПбГПУ, 2014
4. Купоров Ю.Ю. Особенности анализа эффективности инвестиционных проектов на несовершенных рынках// Научно-Технические Ведомости СПбГПУ, Экономические науки, №1 (187) 2014 стр 133-138
5. Министерство регионального развития РФ, приказ от 15 февраля 2011 года N 47 «Об утверждении Методических указаний по расчету тарифов и надбавок в сфере деятельности организаций коммунального комплекса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902264689>
6. Национальная комиссия, осуществляющая государственное регулирование в сфере коммунальных услуг: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nkr.gov.ua/ukr/scms/view/242>
7. Родионов Д.Г. К теоретической оценке государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики // Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4, с. 55-57
8. Юдина А.В., редактор: Александрова Л.И. Статистика/ Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://abc.vvsu.ru/Books/statistika_up/page0010.asp

СЕКЦИЯ № 3 НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА: ПОИСК ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ

Батаев А.В.

АНАЛИЗ АКТУАРНОЙ МОДЕЛИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Вопросы пенсионного страхования волнуют каждого человека. В России проблемы пенсий особенно актуальны, потому что в пенсионном законодательстве не существует стабильности. За последнее десятилетие начинает осуществляться вторая пенсионная реформа, без учета многочисленных корректировок.

До 2002 года в России существовала распределительная система пенсионных накоплений. Согласно условиям данной пенсионной системы пенсии выплачивались только за счет страховых взносов работающих граждан, все собранные деньги шли на выплату текущих пенсий.

С 2002 года начала функционировать распределительно-накопительная пенсионная система в России. После реформы трудовая пенсия стала состоять из трех частей: страховой, накопительной и базовой. А после 2010 года – из двух частей: страховой и накопительной.

В новой пенсионной системе часть пенсионных отчислений шла на индивидуальный счет каждого работника и данные средства инвестировались в различные финансовые инструменты, а после выхода на пенсию выплачивались пенсионеру.

Прогнозирование состояния пенсионной системы базируется на актуарных расчетах. Актуарное моделирование в России появилось в начале 90-х годов прошлого века и полностью основывалось на методиках, разработанных в западных странах.

В общем виде актуарную модель можно представить в следующем виде (рис. 1). [1]

В разработке актуарных пенсионных моделей учитывается несколько факторов, вносящих основной вклад в состояние пенсионной системы: демографические, социально-экономические, макроэкономические и пенсионные.

Существуют универсальные зарубежные модели (модель PROST Всемирного банка и модель Международной Организации Труда), кото-

рые позволяют осуществлять актуарное моделирование как чисто распределительных, накопительных, так и смешанных систем вне зависимости от особенностей пенсионного законодательства конкретного государства.

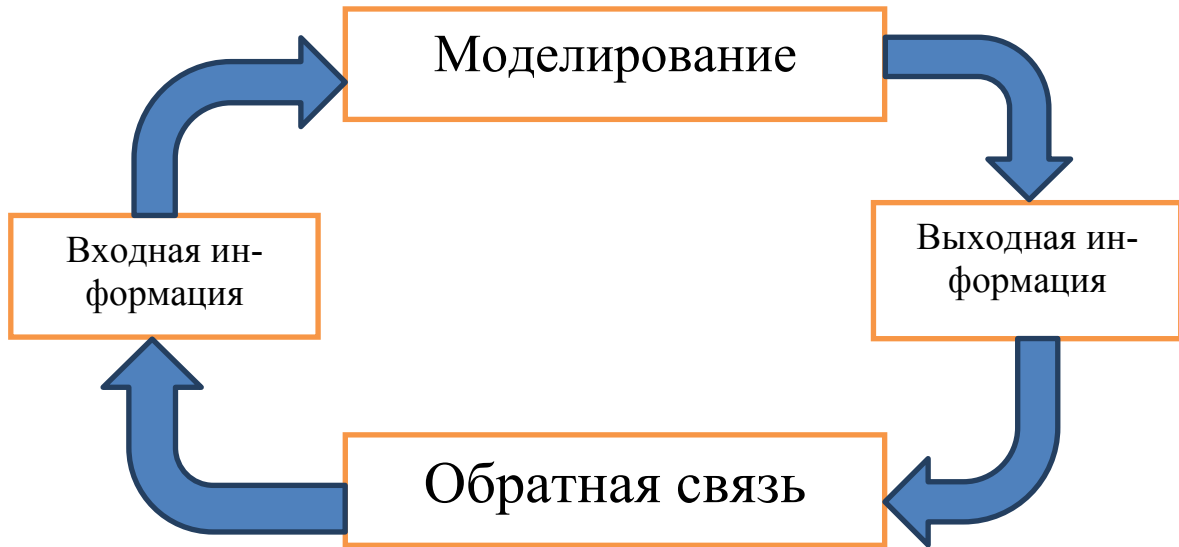


Рис. 1 Структура актуарной модели

Для прогнозов российской пенсионной системы была спроектирована собственная модель актуарных расчетов, которая отличалась большой долей детализации к специфике российского пенсионного законодательства. Модель оценки финансового состояния пенсионной системы России ориентирована:

на характеристику объемов поступлений в каждый из компонентов пенсионной системы, по каждой категории плательщиков в соответствии с установленными тарифами взносов;

на оценку обязательств пенсионной системы, в разрезе каждой категории застрахованных лиц в каждый год прогнозного периода;

-на исчисление размера пенсии в страховом и накопительном блоках пенсионной модели исходя из размера пенсионного капитала застрахованных лиц, адекватно объему уплаченных взносов;

на выработку мер по обеспечению стабильного функционирования пенсионной системы;

на выработку рекомендаций по корректировке доходной части бюджета в случае возникновения дефицита;

на выработку рекомендаций по использованию бюджетного профицита в рамках действующего законодательства, включая возможность формирования страхового резерва финансовых средств и (или) дополнительной

индексации пенсий, и (или) снижения ставок отчислений в пенсионную систему. [1]

В 2002 году с использованием данной модели был дан прогноз развития пенсионной системы России до 2050 года (таблица 1). [1]

Таблица 1. Основные параметры прогноза Пенсионного фонда России на 2003-2050 г.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Средний размер трудовой пенсии, руб.	1610,00	1844,79	2042,76	2226,17	2407,07	2604,39	2821,26	3038,72	3267,95	3488,29	3713,14
Прожиточный минимум пенсионера, руб.	1588,00	1786,00	1974,00	2122,05	2276,96	2436,35	2602,02	2773,75	2948,50	3128,36	3312,93
Дефицит (профицит), млрд. руб.	-24,72	-110,68	-128,43	-135,31	-124,29	-118,85	-123,24	-124,33	-128,22	-150,59	-176,55

Продолжение. Таблица 1.

	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050
Средний размер трудовой пенсии, руб.	5300,78	6404,94	7386,75	8312,80	9019,16	9642,81	10207,09
Прожиточный минимум пенсионера, руб.	4621,45	5568,81	6582,08	7637,82	8709,13	9796,02	10858,07
Дефицит (профицит), млрд. руб.	-457,86	-691,76	-839,15	-838,62	-685,37	-400,80	686,03

Рассмотрим фактические показатели за прошедшие десять лет (таблица 2). [2] [3].

Таблица 2. Основные параметры Пенсионного фонда России за последние годы.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Средний размер трудовой пенсии, руб.	1747	2026	2538	2841	3664	4546	6177	7599	8278	9161	10400
Прожиточный минимум пенсионера, руб.	1605	1801	1958	2731	3064	3643	4100	4521	5032	5123	6021
Дефицит, млрд. руб.	35	47	259	230	154	266	939	1394	938	1075	1200

Проведем сравнительный анализ между прогнозом и реальными параметрами, полученными до 2013 года (таблица 2). Для большей наглядности расхождение данных рассмотрим на графике (рис.2).

Таблица 3. Отклонение основных прогнозных параметров Пенсионного фонда России от фактических значений, в процентах.

Отклонение, %	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Средний размер трудовой пенсии	8,51	9,82	24,24	27,62	52,22	74,55	118,94	150,07	153,31	162,62	180,09
Прожиточный минимум пенсионера,	1,07	0,84	-0,81	28,70	34,57	49,53	57,57	62,99	70,66	63,76	81,74
Дефицит (профицит)	41,59	-57,54	101,67	69,98	23,90	123,81	661,93	1021,21	631,56	613,86	579,69

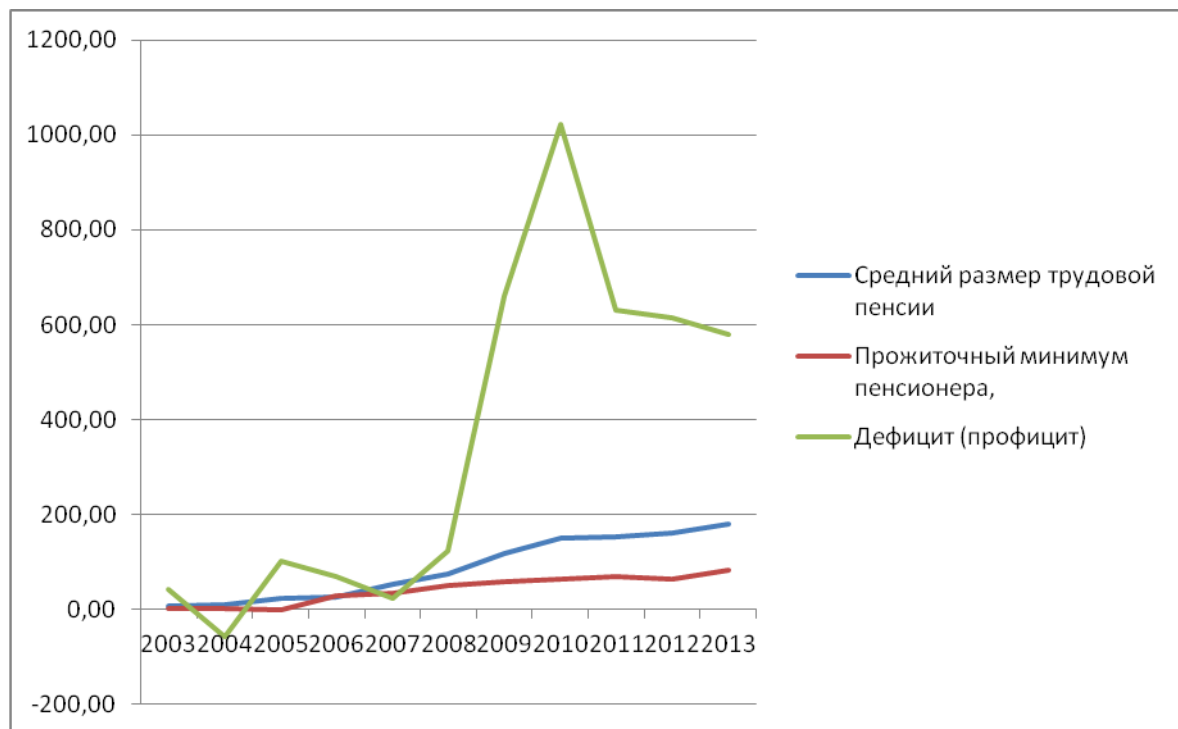


Рис. 2 Сравнение параметров прогноза и фактических данных в процентном отношении.

Как видно из приведенных данных, отклонение между прогнозными величинами и фактическими значениями начинает достигать значительных величин уже на четвертый год прогноза. Если считать, что значение средней величины пенсии зависит от изменения пенсионного законодательства, а соответственно и увеличение дефицита пенсионного фонда, то величина прожиточного минимума является величиной более

объективной, зависящей от развития экономики, но даже по этому параметру отклонение всего за десять лет дает более 80% [4].

С 2010 года началась корректировка пенсионного законодательства с целью уменьшения дефицита пенсионного фонда, для этого отменили базовую часть пенсии и оставили только страховую и накопительную. Были отменены выплаты единого социального налога на страховые взносы на обязательное пенсионное страхование с единой ставкой в 26%, которые стали выплачиваться с суммы до 415 тысяч рублей, сверх этого лимита пенсионные права не распространялись. Провели валоризацию пенсий.

По актуарным расчетам соотношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера, после корректировки распределялось следующим образом (таблица 4) [5].

Таблица 4. Прогноз отношения средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2022	2050
Соотношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера, %	161	170	180	190	197	205	212	220	280	400

Фактические значения, которые были достигнуты в ходе пенсионной корректировки за последние годы, приведены в таблице 5.

Таблица 5. Фактическое соотношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера

	2010	2011	2012	2013
Соотношение средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера, %	168	164	178	172

Сравнительный анализ между прогнозными величинами и фактическими параметрами по соотношению средней пенсии к прожиточному минимуму пенсионера приведен на рис. 3.

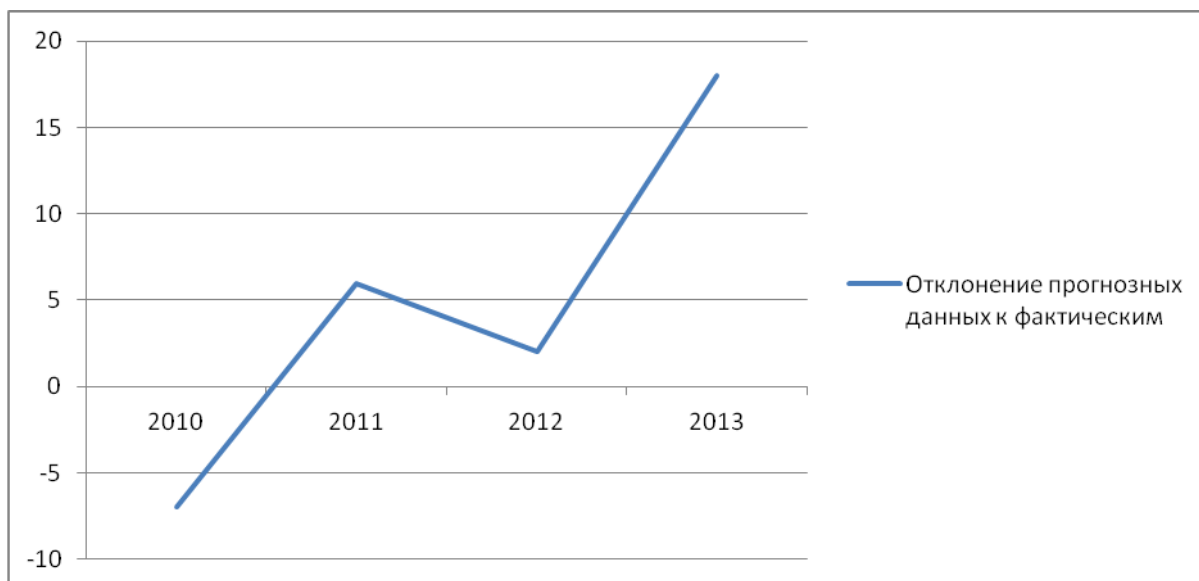


Рис. 3 Отклонение между прогнозными и фактическими величинами, в процентах.

При сравнении видно, что отклонение уже к четвертому году прогноза к фактическим параметрам достигло более 18%. Таким образом, даже расчет на ближайшую перспективу дает значительные отклонения.

Проведенные корректировки пенсионной системы России на основе актуарного моделирования не привели к необходимым результатам, что привело к началу новой пенсионной реформы, начиная с 2014 года.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать следующие выводы:

- созданные модели актуарных расчетов пенсионной системы России даже с высокой степенью детализации, не могут дать достоверный прогноз не только на длительную перспективу развития, но даже на среднесрочную;

- актуарные пенсионные модели плохо работают в кризисный период, не учитывают специфику развивающейся экономики России, которая неустойчива к кризисным явлениям;

- корректировка пенсионной системы на основе актуарных моделей не дает достоверного прогноза изменения ситуации пенсионной системы;

- прогнозирование по основным параметрам входной информации имеет детерминированный характер, прежде всего это связано с недостаточно достоверными статистическими прогнозами, имеющими небольшие наработки в этой области.

Несмотря на это, развитие актуарного моделирования в области пенсионной системы России имеет свои перспективы. При создании до-

статочны адекватных актуарных моделей, основанных на методиках адаптированных под российскую действительность, учитывающих развивающийся характер экономики России и увеличением объемов статистической информации, а следовательно, создания достоверных прогнозов, можно будет давать объективные оценки на достаточно длительную перспективу, обеспечивая тем самым стабильность пенсионной системы.

Список использованных источников

1. А. К. Соловьев. Актуарные расчеты в пенсионном страховании. Издательство: Финансы и статистика, 2006 г.
2. Источник: Межгосударственный статистический комитет СНГ – <http://www.cisstat.com/>; Содружество Независимых Государств в 2011 году. / Статистический ежегодник. М., 2012. С. 132.
3. А. К. Соловьев, Н. В. Мележик Актуарный анализ бюджетно-финансовой самостоятельности пенсионной системы России в условиях ее реформирования. Аналитический вестник, Совета Федерации №26 (510), с. 28
4. Родионов Д.Г., Дегтерева В.А., Баранова И.В. Преодоление бедности как основное условие повышения уровня жизни населения региона Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 3. С. 132-137.
5. А. К. Соловьев Основные параметры долгосрочного развития пенсионной системы на основе актуарных расчетов, Экономический портал, интернет ресурс: <http://institutiones.com/strategies/1506-razvitiie-pensionnoj-sistemy.html>.
6. Д.Ю. Федотов Актуарное моделирование развития пенсионной системы России, Известия Иркутской государственной экономической академии, №6, 2012 г.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XXI В.

Москва, Машиностроительный университет (МАМИ)

Налоговая система РФ в начале XXI века в целом соответствует мировым стандартам налогообложения физических и юридических лиц. Налоговый Кодекс РФ (НК РФ) регламентирует концептуальные положения функционирования налоговой системы [1].

Применяются различные налоговые преференции для инновационных компаний. Например, по особым видам НИОКР, согласно Постановлению Правительства РФ от 24.12.2008 г. № 988, расходы списываются в объеме 100% с использованием повышающего коэффициента 1,5. С 2012 г. расходы на НИОКР признаются в налоговом учете единовременно (при наличии подписанного акта сдачи-приемки работы, или отдельных ее этапов).

В настоящее время эффективность работы налоговых органов оценивается не количеством проводимых проверок, а масштабом доначислений налогов, санкций, а также вероятностью взыскания таких сумм в бюджет. Увеличивается сумма доначислений в связи с выездными проверками, что свидетельствует о повышении эффективности работы налоговых органов. В то же время между налогоплательщиками и фискальными органами возникают спорные ситуации. По мнению юристов, иногда сталкиваются два классических принципа: *Lex posterior derogate legi priori* (Позднейший закон отменяет предшествующий) и *Lex retro non agit* («Закон обратной силы не имеет»). Ст.3, пп.7 НК РФ гласит: все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов). С 3 августа 2013 г. в России утвержден обязательный досудебный порядок урегулирования налоговых споров. Если это не поможет добиться решения вопроса, налогоплательщики имеют право обратиться в суд.

В России, как отмечают аналитики, инвестиционная деятельность некоторых компаний, особенно естественных монополий, закрыта, имеет место нецелевое расходование бюджетных средств, завышение стоимости проектов и т.д.

Раскрыты схемы хищения бюджетных средств путем неправомерного возмещения НДС. крупные суммы НДС из бюджета. В один год из России, по документам, вывезли больше шкур коров, чем коров в стране [2]. Уходу от налогов способствовала коррупция, а также ошибки нало-

говиков. Мошенники или договаривались с налоговиками о возмещении НДС, или выигрывали дело в суде. В 2013 г. ФНС отказала в возмещении НДС на сумму 65,3 млрд. руб. При этом из бюджета было возмещено 1,727 трлн. руб. Число уголовных дел, связанных с НДС, возросло – с 62 в 2011 г. до 318 в 2012 г. и 372 – в 2013 г. [2].

До 2012 г. ФНС сама решала, какую организацию проверить более пристально. С 2015 г. ФНС внедрит новую систему контроля за вычетами по НДС – за инспектора решения о проверке будет принимать машина. За возвратом НДС из бюджета такой контроль уже работает. Цель – отойти от ручного режима, снизить вероятность ошибки и коррупции [2].

Интернационализация мирохозяйственных связей способствовала оптимизации сферы налогообложения. В 1920-х годах с целью ликвидации двойного налогообложения страны заключали односторонние, а также многосторонние договора.

В условиях финансовой глобализации международное сотрудничество в регулировании сферы налогообложения приобретает особое значение. В этой связи следует обратить внимание на применение мирового опыта налогообложения в форме горизонтального мониторинга.

Его суть заключается в полной открытости всей бухгалтерской отчетности компании для налоговиков в рабочем режиме, что способствует сокращению количества налоговых проверок. То есть речь идет об изменении не законодательства, а взаимоотношений между налоговым органом и налогоплательщиком. Этот механизм сформировался в Нидерландах. В России в эксперименте участвуют 5 крупных компаний: «Интер РАО ЕЭС», «РусГидро», МТС, российское представительство ERNST & Young, «Северсталь», еще более десятка проявили к этому интерес.

С 2009 г. создаются условия: во-первых, для противодействия уходу от уплаты налогов; во-вторых, об обмене информацией о банковских операциях корпораций, о применении санкций, об ужесточении контроля перевода денег в оффшоры с целью расследования деятельности фирм однодневок, сомнительных сделок, оффшорных счетов.

Граждане США обязаны декларировать инвестиции и доходы независимо от страны их происхождения, а также отныне компании, а не чиновники должны доказать, что они не скрывали свои доходы от налогообложения. Страны ЕС объявили о налоговой амнистии.

Об участии в антиоффшорной политике заявила и Россия с целью недопущения ухода от налогов, раскрытия бенефициаров. 19 марта 2014 г. на сайте Минфина опубликован первый антиоффшорный законопроект – об иностранных контролируемых лицах, чтобы сделать владение в оффшорах невыгодным. Налог придется платить за все компании, где есть хотя бы 10% [3].

Большинство российских компаний осуществляют сделки преимущественно в иностранных юрисдикциях, что свидетельствует о необходимости: дальнейшего совершенствования налогового законодательства, повышения качества работы фискальных органов, а также внедрения мирового опыта с целью создания условий для уменьшения возможностей ухода от налогообложения. Льготы для поддержки определенных видов деятельности, или преференции, зависят от поступления налогов в бюджет, и, в свою очередь, влияют на расходы бюджета.

Литература.

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части I и II. М.: КноРус, 2012 г.

2. Папченкова М. Налоговикам поможет робот // Ведомости, №47, март, 2014г.

3. Папченкова М. Россияне отчитаются за каждый процент // Ведомости, №48, март, 2014г.

Яковлева Е. А., Слепухина А.А.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ¹

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Аннотация

В статье представлены нововведения налогового кодекса РФ, указаны особенности налогообложения инвестиционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: налоги, бремя, отчисления, бизнес, бюджет, регулирование, денежные потоки,

Анализ мировых экономических событий последних лет, изменения налогового законодательства, указывают на наличие значительного потенциала налогового регулирования как важнейшего фактора для стабилизация экономического роста. Видные ученые-экономисты занимались проблемой регулирования налогового бремени: Лаффер А. (1979), Занадворнов В. С. (2004), Мишкин Ф. (2006), Сломан Дж. (2006), Брыз-

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

галин А. В. (2008 – 2010), однако неустойчивые экономические отношения в мире и РФ ставят эту проблему на новый уровень.

На микроэкономическом уровне – эффективность налоговой политики предприятия определяется наличием налогового бюджета в процедуре финансового планирования деятельности. Особенно это важно при планировании инвестиционного развития предприятия. Как видно из таблицы 1, налоговая нагрузка в России одна из самых больших в мире.

Таблица 1. Налоговая нагрузка в мире в % к ВВП

Страны	% к ВВП
Дания	48%
Швеция	45%
Франция	44%
Германия	37%
Великобритания	35,5%
Россия	33%
Израиль	33%
США	25%

На макроэкономическом уровне эффективная налоговая политика формирует инвестиционную привлекательность предприятий, отраслей экономики, платежную дисциплину формирования государственного бюджета РФ, систему социальных амортизаторов и является рычагом воздействия государства на деловую активность общества. Неэффективность налогово-бюджетной политики сказывается на замедлении экономического роста промышленности, увеличении социальной напряженности (в том числе безработице), приводит к структурным диспропорциям в экономике, усилению теневого оборота и коррупции.

Таблица 2. Доходная часть консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов в 2012 г.

Доходная часть консолидированного бюджета	Млрд. руб.	в % к доходам	в % к ВВП
Доходы - всего и из них:	23435,1		37,4
налог на прибыль организаций	2355,7	10,1%	3,8
налог на доходы физических лиц	2261,5	9,7%	3,6
страховые взносы на обязательное социальное страхование	4103,7	17,5%	6,6
налог на добавленную стоимость:	3546,1	15,1%	5,7
акцизы по подакцизным товарам (продукции):	837	3,6%	1,4
налоги на совокупный доход	271,3	1,2%	0,4
налоги на имущество	785,5	3,4%	1,3
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2484,5	10,6%	4
доходы от внешнеэкономической деятельности	4962,7	21,2%	7,9
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	836,6	3,6%	1,3
платежи при пользовании природными ресурсами	132,9	0,6%	0,2
безвозмездные поступления	92,1	0,4%	0,1

По данным газеты «Коммерсантъ»: «Российская Федерация по отношению уровня налогового бремени к предельно допустимому находится на уровне крупнейших экономик ЕС, возможность повышения его для страны не превышает 15%». В докладе МВФ "Налоговый монитор" введен показатель «tax effort», который показывает отношение достигнутого уровня налогообложения (МВФ включает в него социальные сборы и налоги без учета господдержки в экономике, например грантов) к предельно возможному. Последний рассчитывается как уровень налогового бремени, который в среднесрочной перспективе генерирует динамику ВВП, приводящую к снижению налоговых поступлений. Так, в группе развитых стран самый высокий tax effort имеет Норвегия (91%), обладающая также весьма высоким в этой группе налоговым бременем (сборы налогов составляют 43,2% ВВП). Россия так же близка к теоретическому пределу налогового бремени, как Франция и Бельгия, — tax effort здесь составляет 85% — при том, что две эти экономики собирают 45-46% ВВП в виде налогов, а для России этот показатель — 35%. В группе развитых стран подобный российскому уровню налогового бремени имеют

Великобритания, Словения, Португалия и Израиль, но там tax effort оценивается в 0,75 — на практике из этого должно следовать, что при прочих равных "резервы" для роста налогообложения в этих странах почти вдвое выше российских.

Соотношение налоговой нагрузки и доходов налогоплательщиков (корпораций и граждан) зависит от многих факторов (масштаб деятельности, льготы, территориальный признак, материалоемкость производства, наличие инноваций, средний уровень заработной платы, внешне-экономическая деятельность). Так для граждан и индивидуальных предпринимателей с ежеквартальными оборотами до 1 млн. руб. удельный вес налогов в доходах может составлять 13-15%. А для промышленных предприятий удельный вес налогов в доходах может быть 43-80% от выручки.

ФНС России на своем сайте www.nalog.ru в разделе «Налоговый контроль» опубликовала средние показатели рентабельности и налоговой нагрузки по видам экономической деятельности за 2012 год. Так, например, согласно обновленным показателям рентабельность в оптовой торговле снизилась с 13,8% в 2011 году до 10,5% в 2012-м, в розничной торговле увеличилась с 3% в 2011 году до 3,6% в 2012-м, в строительной сфере осталась практически на прежнем уровне — 6,7% в 2012 году против 6,8% в 2011-м. Налоговая нагрузка в рознице в 2012 году составила 3,9% (в 2011 году — 3,4%), у оптовиков — 2,5% (в 2011 году — 2,1%), в строительстве — 13% (в 2011 году — 12,2%). Но в данный расчет и в налоговую нагрузку «модельной компании» из документа «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» включили лишь налог на прибыль и отчисления в фонды (косвенные налоги (НДС, акцизы), налоги ресурсного и имущественного типа отсутствуют).

Управление налоговой политикой предприятием и выработка налогового бюджета являются легитимными инструментами ослабления налогового бремени при выборе режимов налогообложения организаций и (или) его планируемых крупных сделок, позволяют осуществлять оптимизацию структуры финансирования с помощью, так называемого, налогового щита, использовать легитимные налоговые вычеты и льготы, формировать дополнительные (внутренние) источники финансирования инновационной деятельности (экономия). Наибольшее влияние на инвестиционный климат, политику модернизации промышленных предприятий имеют налоговые эффекты инвестиционного стимулирования, которые позволяют сэкономить часть денежных средств предприятия, направить их на НИОКР, улучшить финансовые показатели предприятия, снизить налоговую нагрузку в целом.

Согласно статье 56 НКРФ «Установление и использование льгот по налогам и сборам» порядок и условия применения льгот по налогам и сборам, не могут носить индивидуального характера. Их можно подразделить на три категории – налоговые кредиты, изъятия и скидки – в зависимости от принадлежности элемента налога. Отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии оснований... на срок от одного до шести месяцев соответственно с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности (ст. 64 НКРФ).

Наиболее распространены налоговые эффекты при организации смет по НИОКР, в информационном бизнесе. Следует учитывать налоговые преимущества ведения бизнеса в консолидированной группе налогоплательщиков. **«Консолидированной группой налогоплательщиков признается добровольное объединение налогоплательщиков налога на прибыль организаций на основе договора ... в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков»** (ст. 25.1). **Налоговые вычеты** установлены НКРФ как стандартные и регулируемые, т.е. их применение может регулироваться предприятием самостоятельно в процессе его деятельности. **Налоговые льготы** подразделяются на три вида: изъятия, когда из-под налогообложения выводятся отдельные объекты; скидки, которые могут направлены на уменьшение налоговой базы и налоговый кредит, который уменьшает саму налоговую ставку. Специальные налоговые режимы представляют собой упрощенный порядок исчисления и уплаты налогов (УСНО, ЕНВД, ЕСХН).

Налоговым кодексом установлено, что **инвестиционный налоговый кредит** представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии соответствующих оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу (одному или нескольким) с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен организации, являющейся плательщиком: налога на прибыль, налога на имущество и земельного налога. Срок предоставляемого кредита может быть установлен от одного года до 5 лет. Процентная ставка по нему не должна превышать ставки рефинансирования ЦБРФ. Внесенные изменения в статью 67 НКРФ увеличивают сумму инвестиционного налогового кредита с 30 до 100 процентов стоимости приобретенного компанией оборудования, используемого, в частности, для повышения эффективности производства, проведения НИОКР или технического перевооружения собственного производства.

Эффективность привлечения инвестиционного налогового кредита определяется надежностью, а сложность его привлечения состоит в условиях его предоставления.

С 1 января 2012 года согласно ФЗ от 28 ноября 2011 г. N 335-ФЗ "Об инвестиционном товариществе" введен новый экономический механизм. В рамках такого договора двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и вести совместную инвестиционную деятельность для извлечения прибыли. Речь идет о приобретении и (или) отчуждении не обращающихся на организованном рынке акций (долей), облигаций хозяйственных обществ, товариществ, финансовых инструментов срочных сделок, а также долей в складочном капитале хозяйственных партнерств. Срок договора не должен превышать 15 лет. Закон вводит новое понятие: «совместная инвестиционная деятельность», под которой понимается осуществляемая товарищами совместно на основании договора инвестиционного товарищества деятельность по приобретению и (или) отчуждению не обращающихся на организованном рынке акций (долей), облигаций хозяйственных обществ, товариществ, финансовых инструментов срочных сделок, а также долей в складочном капитале хозяйственных партнерств. Инвестиционное товарищество не является налогоплательщиком по налогу на прибыль, и каждый товарищ самостоятельно уплачивает налог на прибыль или НДС с доходов, полученных от деятельности товарищества (п. 1 ст. 24.1 НК РФ) [1]. Определение налоговых обязательств каждого товарища производится на основании расчета финансового результата инвестиционного товарищества. Расчет финансового результата осуществляет уполномоченный управляющий товарищ. Он представляет расчет в налоговый орган по месту своего учета, а копии направляет участникам товарищества, указывая каждому из них приходящуюся на его долю часть прибыли или убытка товарищества. Товарищи включают соответствующие сведения в свои налоговые декларации.

Налоговая защита возникает в условиях заемного финансирования инвестиционной (и хозяйственной) деятельности предприятия. Можно выделить банковское кредитование (заимствование), «перекрестное субсидирование» в холдинге и присущие им налоговые преференции по признанию процентных расходов в уменьшении налогооблагаемой базы налогу на прибыль. В финансовой деятельности налоговая защита связана с понятием финансового рычага и его эффектом. В инвестиционной деятельности предприятия налоговая защита реализуется при проведении лизинговых операций, а так же при начислении ускоренной амортизации имущества предприятия, включая применение 10% амортизационной премии (30 % - по основным средствам, относящимся к 3-7 группам амортизации) [1]. Помимо этого, налоговая защита возникает при

реорганизации доходной или расходной части бюджета предприятия и его соответствующей инфраструктуры, в случае их возможного частичного выделения в виде отдельных объектов налогообложения [3].

Особая роль налоговых эффектов отведена законодательством при налогообложении прибыли - это применение ускоренного механизма амортизации, в том числе лизинг; использование амортизационной премии в размере 10% в первый период начисления амортизации; освобождение расходов на НИОКР от уплаты НДС, и включение всех расходов на НИОКР в расходы, уменьшающие налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, как возникшие положительные результаты, так и достигнутые положительные результаты; льготы для отдельных видов деятельности (IT-отрасль, добывающие отрасли) – путем списания стоимости основных средств в расходы текущего периода; возможность учета убытков прошлых лет для исчисления налога на прибыль.

Особое значение в развитии экономики РФ и стимулировании инвестиционной активности имеет осуществление инновационной деятельности и поддержание малого предпринимательства.

Налогоплательщик, осуществляющий расходы на НИОКР по перечню научных исследований и (или) опытно-конструкторских разработок, установленному Правительством РФ, вправе включать указанные расходы в состав прочих расходов того отчетного (налогового) периода, в котором завершены такие исследования или разработки (отдельные этапы работ), в размере фактических затрат с применением коэффициента 1,5 [1, ст. 262.2].

Итак, мерами правительства, направленными на стимулирование развития инновационной деятельности в России и модернизации предприятий к 2013г. стали в области сокращения взносов в страховые фонды с 30% до 14% с фонда оплаты труда для компаний IT сектора, аккредитованных в Минсвязи РФ, для проектных и научных организаций, аккредитованных в Минпромторге и Минобрнауке РФ, для компаний-резидентов технико-внедренческих экономических особых зон (согласно перечню. В 25 Главе НКРФ – освобождение от налога на прибыль организаций сферы здравоохранения и образования, а также при отчисления от 3% до 5% выручки в «специальный фонд предстоящих расходов на НИОКР» для государственных компаний и частных. Произошло упрощение процедуры администрирования для затрат на НИОКР с коэффициентом 1,5. Конкретными шагами минимизации в налоговом планировании являются методы определения выручки (ст. 273 НК РФ); способы амортизации основных средств (ст. 259 НК РФ) с учетом повышающих и понижающих коэффициентов (п. 7, ст.259 НК РФ); применение лизинговой схемы (п.10, ст. 264 НК РФ); способы списания запасов (ст. 254 НК

РФ); создание резервов (ст. 324; ст. 260; ст. 266- 267 НК РФ); отсрочка или рассрочка платежей.

Заключение

Налоговая политика государства в целях регулирования инновационного процесса на предприятиях должна учитывать системный подход к установлению льгот не только на постоянной основе, а также льготы, сами по себе, должны быть нейтральными по отношению к деятельности предприятия и категории налогоплательщиков. Льготы (кредиты, каникулы) должны быть сфокусированы на стимулировании НИОКР как начального этапа процесса воспроизводства, в капитальные вложения, в фундаментальные научные исследования и т.д. до инвестирования в функционирующее предприятие и его инновационные проекты. В данных условиях представляется, что главной составляющей "налогового маневра" в части стимулирования предпринимателей к определенной активности и роста финансовых ресурсов для осуществления инвестиций должна стать взвешенная политика в части использования имеющихся и вновь вводимых налоговых льгот и переосмысление их роли и содержания. Налоговая политика государства должна быть нацелена на расширение налоговой базы, что может обеспечить увеличение бюджета страны без усиления налогового бремени.

Библиографический список

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013)
2. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 28.12.2013)
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 07.03.2014).
4. Основные направления бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/.../ONBP_2012-2014.doc (дата обращения: 07.03.2014).
5. Яковлева Е. А. Управление налоговыми эффектами в инновационной деятельности предприятия. / «Налоги», 2008, №45.
6. Козловская Э. А., Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М. Экономическое моделирование налоговой нагрузки предприятия: налоговые эффекты в инвестиционной деятельности (монография). Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 208
7. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Управление стоимостью организации в инновационном процессе: эф-

фективность инноваций в производственной сфере (монография) Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 242 .

8. Козловская Э. А., Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Финансовая стратегия прогнозирования промышленного предприятия (монография). Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 210 .

9. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовый менеджмент. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)) М.: Экономика, 2013. 372 с.: ил. – (Высшее образование).

10. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Оценка бизнеса.1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)). М.: Экономика, 2013. 357 с.: ил. – (Высшее образование)

СЕКЦИЯ №4

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

Третьякова П.В. (Научн. рук. Красноперова Т.Я.)

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский имени В.Б.Бобкова
филиал Российской таможенной академии

Сбережения населения представляют собой важный источник финансирования инвестиций государства, но значительная часть накопленных гражданами не вовлекается в экономический оборот по причине низкого уровня доверия населения к банковской системе. Одним из решений данной проблемы явилась система страхования банковских вкладов, которая представляет собой совокупность способов и мероприятий по защите прав и интересов физических лиц, непосредственно связанных с вложением в банк денежных средств, путем их страхования. Российской системе страхования банковских вкладов и Агентству по страхованию вкладов, через которую обеспечивается их организация, исполнилось 10 лет.

Целью данного исследования являлось определение перспектив системы страхования вкладов физических лиц на основе анализа результатов ее деятельности, для чего была оценена динамика основных показателей банковской системы РФ за последние 10 лет с точки зрения количественного подхода. Необходимо отметить сложность и неоднозначность данного подхода, а именно то, что количественные изменения на рынке могут быть обусловлены целым комплексом причин. Система страхования вкладов (далее – ССВ) среди них, безусловно, присутствует, однако вычленив влияние лишь этого фактора является проблематичным и требует особого внимания к выбору данных количественных характеристик, а также к источникам данных.

В целях проведения анализа влияния ССВ на рынок вкладов было рассмотрено изменение отношения населения к банковской системе по следующим показателям, изменение которых может быть объяснено влиянием ССВ: динамика объемов вкладов физических лиц и изменение их структуры (по размерам и срокам); доля денежных доходов населения, направляемая во вклады; изменение долей крупных, средних и мелких банков на рынке вкладов; динамика количества банков, имеющих лицензию на работу с физическими лицами;

Так, показатель количества банков, имеющих лицензию Банка России на работу с вкладами физических лиц, с каждым годом уменьшался и за 10 лет снизился на 37,05%. Причиной являются жесткие условиями отбора в систему страхования вкладов, позволившие не допустить в систему страхования вкладов «слабые» банки и оставить «сильные», благодаря чему банковский сектор становится более устойчивым, стабильным.

Однако, в настоящее время в Федеральном законе «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», а значит, и в системе страхования вкладов, остается ряд дискуссионных моментов. Это и незащищенность вкладов юридических лиц, и риск граждан потерять часть своих средств, превышающих установленный размер возмещения, и моральные риски, связанные с возможным прекращением вкладчиками мониторинга опасностей, связанных с банком.

Тем не менее, система страхования банковских вкладов, сложившаяся в настоящее время, является эффективным инструментом для привлечения денежных средств населения, ускорения прироста вкладов, решения множества задач. Введение ССВ привело к очевидному повышению доверия к банкам со стороны населения, а это и есть финансовая составляющая, характеризующая трансформацию роста доверия в конкретное денежное выражение: увеличилась доля денежных доходов населения, направляемая в организованные сбережения (объем привлеченных средств физических лиц с 2004 по 2012 гг. увеличился на 10,29 трлн. рублей, то есть в 7,6 раз, причем в 2004 - 2006 гг. ежегодный прирост составлял 468 - 710 млрд. рублей, в 2012 же году прирост составил 2051 млрд. рублей, то есть увеличился более чем в 2 раза). Выросла также доля долгосрочных депозитов в структуре вкладов (количество депозитов на срок свыше трех лет выросло с 2,3% до 10%), укрупнились размеры депозитов. Кроме того, на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается уменьшение доли Сбербанка России на рынке вкладов (в 2003 г. она снизилась на 4,1%, в 2004 г. на 3,2%, максимальное сокращение наблюдалось в 2005 г. – на 5,5%), а также перестала увеличиваться доля крупных банков, следовательно, введение ССВ способствовало формированию конкурентной рыночной среды на рынке вкладов и росту доли средних банков.

Таким образом, можно констатировать, что в результате введения системы страхования банковских вкладов физических лиц российский рынок вкладов стал более зрелым, конкурентным и устойчивым к внешним воздействиям. Десятилетний опыт показывает, что система страхования банковских вкладов является эффективным инструментом решения комплекса социальных и макроэкономических проблем и задач.

СЕКЦИЯ №5

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Боброва М.И.

ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И ИХ РЕШЕНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

В настоящее время отечественные фармацевтические производители фактически не представлены в нише инновационной продукции. Широко использование дженериковых фармацевтических препаратов («воспроизведенных лекарственных средств, аналогичных патентованным (оригинальным препаратам) и выведенным на рынок по истечении срока патентной защиты оригиналов») в фармацевтическом бизнесе делает ее зависимой от импорта инновационной продукции. Более того, динамика развития фармацевтических компаний в России, специализирующихся на препаратах - дженериках, замедляется.

Тесное взаимодействие науки, образования и производства становится стратегической целью и необходимым условием инновационного развития экономики и повышения конкурентоспособности России. В России имеется ряд проблем в инновационной сфере, которые не позволяют ей перейти к инновационной экономике и, как следствие, перевести фармацевтическую отрасль на инновационный путь развития.

В понимании интеграции науки и образования можно выделить два подхода: отраслевой (внутриведомственный) и межотраслевой (межведомственный). С позиции отраслевого подхода под интеграцией науки и образования понимается процесс слияния и взаимодействия науки и образования в рамках одной сферы государственного управления. Под интеграцией науки и производства с позиции межотраслевого подхода понимается сближение этих сфер с системой образования, т. е. представляет собой процесс взаимодействия, сотрудничества (совместной деятельности) производства и образовательных учреждений в целях взаимовыгодного повышения эффективности осуществляемой ими научной и образовательной деятельности [2].

Для того чтобы достигнуть трехсторонней интеграции науки, образования и производства в фармацевтическом бизнесе необходимо:

- создание и поддержка деятельности интегрированных научно-образовательных структур, университетских и междууниверситетских, научно-учебно-производственных центров (в т. ч. инновационных) для консолидации усилий и ресурсов, развития международного сотрудничества и международной кооперации в интересах подготовки квалифицированных кадров в научной, научно-технической и инновационной сферах;
- совместное использование научной, опытно-экспериментальной и приборной базы академического, вузовского и отраслевого секторов науки в исследовательском и учебных процессах.

Сегодня происходят глобальные изменения в мировых потребностях здравоохранения. Так, демографические тенденции изменяют типы проблем здравоохранения, с которыми столкнутся страны, а также способы финансирования здравоохранения.

Как в развитых, так и развивающихся странах, новые требования нельзя удовлетворить, если здравоохранение продолжит функционировать в том же виде. Требуются новые бизнес-модели, которые распределяют риски и позволяют фармацевтическим предприятиям генерировать денежные потоки в обмен на предлагаемую ценность, основанную на потребностях общества.

Для того чтобы российские фармацевтические предприятия вышли на путь инновационного развития, им необходимы бизнес-модели, основанные на тесной взаимосвязи науки, образования и производства по сетевому, а не иерархическому принципу. Именно такая форма бизнес-моделей позволит предприятиям решить главную задачу на пути инновационного развития, освещенную в Стратегии – 2020 Минэкономразвития РФ:

- наращивание человеческого потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций; повышение восприимчивости населения к инновациям; резкое, кратное повышение инновационной активности существующего бизнеса и динамики появления новых инновационных компаний [1].

Обеспечив наличие минимума 30% креативного класса в инновационных проектах, можно добиться значительного улучшения восприятия инноваций в российском бизнесе. Российский фармацевтический бизнес должен воспринимать инновации не как «хобби», и тем более не как обязанность перед государством, а как жизненно важную для перспектив развития компаний, повышения эффективности и занятия лидерских позиций на рынках.

Список использованной литературы:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года

2. Осколков В.Н., Унгефук А.В., Романьков В.Н. Механизмы интеграции образования, науки и производства //Тезисы докладов международной научно-практической конференции. Барнаул – 2010

Васецкая Н.О., Федотов А.В.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАТЕНТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО “Санкт-Петербургский
государственный политехнический университет”

При рассмотрении результативности (эффективности) научных исследований как соотношения “выхода” ко “входу” (затратам) применяются различные измерители “выходов” научных исследований и разработок и форм их воздействия на экономику. По нашему мнению, задаче количественного измерения технологических результатов научных исследований и разработок лучше отвечает информация о патентах и полезных моделях. Она основана на данных о регистрации объектов промышленной собственности, являющихся результатом либо научных исследований и разработок, либо производственной деятельности.

В то же время патентная активность и затраты НИОКР являются индикаторами не только научно-технологической, но и инновационной деятельности. Поэтому показатели коммерциализации и внедрения результатов интеллектуальной собственности также являются показателями “выхода” и характеризуют эффективность использования результатов интеллектуальной деятельности.

Изменения в финансировании научных исследований и разработок, основанном на малоэффективном механизме стимулирования научной активности, не приведут ни к увеличению количества статей, ни к цитируемости (востребованности) российских публикаций. Рассмотрение связи между публикациями и патентной активностью позволяет заключить, что существующие механизмы финансирования научной деятельности не смогут дать позитивного долгосрочного результата и в отношении роста количества патентов в стране. Для стимулирования научной и инженерной активности российских ученых, ведущей к росту инновационной составляющей российской промышленности (поскольку среднее число успешно развивающихся инновационных предприятий неразрывно

связано с показателями финансирования научно-технической деятельности), необходимо изменение подхода к фундаментальной науке, а именно, **разработка эффективных механизмов ее финансирования.**

Также увеличение активности в цепочке "НИР – публикации – патенты – ОКР – производство" требует **увеличение объемов финансирования** работ во всех элементах этой цепочки. В силу недостаточного финансирования изобретательской деятельности, как со стороны государства, так и со стороны предприятий, современная наука и техника в России развиваются медленнее, чем это требуется. Поэтому инновации часто осуществляются в результате импорта идей, технологий и товаров. В некоторых ситуациях это единственная альтернатива отсутствию отечественных разработок. Таким образом, национальная промышленность оказывается в зависимости от иностранных разработчиков.

Для получения наибольшей отдачи от затрат на НИОКР при формировании бюджета на научные исследования и разработки **необходимо учитывать значительный временной лаг** между вложениями в фундаментальную науку и отдачей от них. Так, между затратами на НИОКР и результатами НИР в форме публикаций временной лаг составляет один год. Для получения результатов НИР в виде патентов на изобретения и полезные модели финансирование необходимо планировать на два-три года вперед, так как временной лаг между затратами на науку и патентами на изобретения и полезные модели составляет три и два года, соответственно. Величина временного лага между затратами на НИОКР и получением результата от этих затрат в виде передовых производственных технологий, созданных с использованием патентов на изобретения, составляет четыре года. Отгрузка инновационной продукции, произведенной с использованием результата НИР, и затраты средств на научные исследования и разработки разделены временным промежутком в пять лет. В связи с этим затраты на науку следует планировать с учетом временного лага и оценки желаемых объемов инновационной продукции в соответствующем году.

Необходимо отметить, что статистика выпуска инновационной продукции, то есть доведения научных результатов до потребителя, отражает только реализованные результаты и не дает представления об интенсивности получения и количестве неиспользуемых научных результатов, также составляющих инновационный потенциал экономики. Возможно, проблема здесь кроется в том, что в России научно-инновационная деятельность организуется государством в значительной степени без учета того, когда и как научные результаты начнет получать общество как потребитель, и каков экономический эффект от затрат на научные исследования в классическом понимании – соотношение затрат и результатов.

INNOVATION POTENTIALS AND APPROACHES FOR MANAGING AND FINANCING OF SPECIFIC AREAS IN BULGARIA

Varna, the Republic of Bulgaria, Varna Free University „Chernorizets Hrabar”, Department ‘Administration and Management’

Establishing territories with specific characteristics represents a common instrument for spatial allocation of policies and programs, aiming at achieving the desired objectives set. An overview of such territories in Bulgaria has evinced various criteria, applied in defining those territories, as well as considerable overlapping. It has been adopted in the National Spatial Development Concept (NSDC) [3] that those parts of the national territory be treated as specific characteristics areas, for which specific policies of structuring and development need to be applied. The following areas have been designated as such territories: coastal municipalities and territories (Black Sea and Danube areas); rural municipalities and territories; Municipalities and territories within city agglomerations; Mountainous municipalities and territories; Border municipalities; Central and peripheral municipalities (lagging in their development); Municipalities of specific local potential and comparative advantages. Most of the municipalities fall within more of one of the above groups, whereas falling within three of even four of the groups is not an exception.

Specific territories have been designated as informal regions. Two of those, the Danube riverside areas and the Black Sea coastal area, have been defined and institutionalized, having been furnished with internationally recognized strategic development documents. The Black Sea coastal area is subject to a special law: Law on the structure of the Black Sea Coastline (LSBSC).

Designating specific characteristic territories allows for bringing the territorial priorities of sectoral policies and future operational programs for the period 2014-2020 in focus, as well as increase the probability of implementation of the respective regional strategies. Thus instruments and approaches shall be established for determining and carrying out purposive and integrated policy on preserving their specifics and overcoming certain problems to have accumulated with time.

Subject to analysis and evaluation in the herein report are the new approaches and instruments for management and development of specific priority territories of Bulgaria, within the context of the European and national regional policy in a process of reformation. Particular subject to the analysis is the specific territory of the "Black Sea Municipalities".

The methodological approach adopted in studying the specifics of the territorial characteristics of the Black Sea Municipalities involves the use of various set of indexes: the territorial area (population and the territory of a specific group of municipalities as compared to that of the country, distribution of the respective group of municipalities in terms of regions belonging to NUTS 2); basic socio-economic characteristics (based on a generalized evaluation, including a set of indexes regarding: economic condition, property and income status of the population, condition of infrastructure and level of public services; changes to the number of population); the differentiation within the group of Black Sea Municipalities, based on the composite rating of their socio-economic development in comparison to the average of the country and at a NUTS 2 level; barriers and opportunities for socio-economic growth of the Black Sea Municipalities, comparative advantages they dispose of, whereas opportunities shall be reasoned for providing separate funding to them.

Territorial Area

The LSBSC limits the coastal area to the littoral beach stripe, as well as territories, which span up to 2 km into the coast. The territories of coastal municipalities have also been envisaged as subject to territorial and structural planning. In a socio-economic Analysis, elaborated to meet the needs of the operational program for regional development, for the program period of 2014-2020 [8], 21 municipalities have been designated as Black Sea municipalities, 14 of which are littoral. The remaining 7 municipalities have their territories connected with the littoral municipalities and fall within the active impact of the Black Sea.

Pursuant to the common operational program "Black Sea 2007-2013" the entire NER (north-eastern region) and SER (south-eastern region) of level NUTS 2 have been designated as coastal areas. These borders by far exceed the area of active impact of the Black Sea, which has lower shores and plain topography in some areas, reaching up to 40 km.

A little over 850 thousand citizens live in the Black Sea municipalities, who make up 11,6 % of the total population of the country. The territory of the Black Sea municipalities occupies 7973,3 sq. km., or 7,2% of the total territory of the country.

Due to the geographical criterion used in grouping those municipalities, they are concentrated in two country regions of level NUTS 2 only - NER and SER, whereas the total territory of the Black Sea municipalities is divided between these two regions in correlation 56% : 44%, whereas the correlation of the population is: 66% : 34%.

The municipalities from the agglomeration areas of Varna, Burgas and Dobrich fall within the category of "central" areas. The remaining municipalities fall within the category of peripheral areas, within the group of "rural" and/or border municipalities.

The Black Sea regions are subject to a special EU program (common operational program of the Black Sea Basin 2007-2013). This program is financed by the European Neighborhood and Partnership Instrument (ENPI). It aims at facilitating a "sustainable economic and social development of the regions of the Black Sea Basin" through economic support and common struggle with the challenges through direct partnership.

Evaluation of the Socio-economic Development - 6 groups of indexes provided: Composite Rating; Evaluation of the Demographic condition; Evaluation of the Economic condition; Evaluation of Income status; Evaluation of the Infrastructure condition; Evaluation of the Public Services Level; Change in the number of the population 2011/1995.

Each of the 6 groups of indexes provided have an equal share in the composite rating. This rating has been carried out in two stages. At the first stage the value of group indexes has been calculated - on demographic development, economic growth, infrastructure, etc. During the second stage and based on these group indexes a calculations of the composite rating have been carried out regarding the socio-economic development of individual municipalities. Indexes have been referenced to a common unit of measurement, by relating them to the highest index value calculated for an individual municipality. Thus the levels of each index are presented in percents, whereas the municipality to have achieved the highest level is allocated 100%, while the remaining - a percentage commensurate to the relation of their value to the highest value achieved. For example, provided the municipality of X, under a certain index, has achieved a value of 20, whereas the highest value in relation to this index has been achieved by the municipality of Y, and it is equal to 80, then the municipality of Y shall be allocated 100%, whereas the municipality of X shall receive 25% (20:80). Group indexes represent the average values of the indexes included in the group, whereas the composite rating includes the average of the group values

Tables 3 and 4 provide the evaluations of the socio-economic development of the municipalities located on the specific territory, based on which the analysis has been carried out [8 p: 17-19; 45-48; 261-266].

General Socio-economic Condition

The analysis of the result shows, that the composite rating of the socio-economic condition of all 21 Black Sea municipalities is considerably higher (by 15 %) compared to the average for the country (36,4). This is a logical corollary, based on the content and structure of the economics of this specific territory, dominated by tourism, which in the last decade "boomed" dramatically, all positive and negative impacts being inevitably concomitant to it. Parallel to that, key city agglomerations of national significance are included (Varna, Burgas, Dobrich - town area), which also is a factor for the overall good socio-economic positioning of this specific territory.

Specific Aspects of the Social and Economic Condition

Demographic condition. The evaluation of the demographic condition of the Black Sea Municipalities Groups is higher than the country's average (69,5) - by about 6%. This means that this particular territory is less affected by the unpropitious demographic processes, typical of the country and the majority of territorial units across the board.

Changes to the number of population. The good socio-economic condition of the specific territory analyzed, on the whole, and of considerable part of its constituent municipalities, has turned them into an attractive place of living. This is the reason why the change in the number of the population living in them is favorable - by about 27% higher than the average for the country, which is 54,8.

Economic Condition The evaluation of the economic condition of the specific territory under consideration is 33.0, which is notably above the average for the country - about 26,5. As noted above, the evaluation includes a number of municipalities, which are leading in terms of composite rating, not only within the group of Black Sea municipalities, but among all municipalities across the board as well - for example: Varna, Sozopol, Blachik, Byala, Burgas, Pomorie, Devnya, Kavarna, etc.

Property and Income Status of the Population. The very good overall (average) socio-economic condition of the group of municipalities analyzed reflects the high property and income status of the people living in them: the average estimate of their status within the specific territory is by about 22% higher than the average for the country, which is 24. Against the background of the good result of the economic condition, this is an indicator of the comparative equal distribution of the final results achieved from their development. This could be considered an additional factor of attractiveness in relation to this particular territory.

Condition of the Infrastructure. The evaluation of the infrastructure condition is considerably higher than the average for the country (15,0) - by about 6 %. This, on its part, together with the good property and income status, for example, leads to improved conditions of living and conducting business in the majority of the municipalities of this specific area, as well as to increasing the attractiveness of this territory.

Level of Public Services. The evaluation of the level of public services rendered in this particular territory is also higher than the average for the country. This adds up to the overall propitious condition of the municipalities in this specific territory.

In-Group Differentiation of Municipalities

Based don the level of the composite rating and socio-economic development evaluation, against the average composite rating for the country, the municipalities in this specific territory fall within three groups in this case: *Group*

One – with composite rating above the average (which is higher than the average for the country), includes 6 municipalities (28.6% of all municipalities on the territory); *Group Two* – with composite rating between the average for the specific territory and the critical threshold for the particular group of municipalities, includes 10 municipalities (47,6% of all municipalities on the territory); *Group Three* – with composite rating under the critical threshold, includes 5 municipalities (23.8% of all municipalities on the territory).

In such a way, these groups reflect the differences in the level of development of individual rural area municipalities.

Such differentiation reflects the presence of insignificant polarization in the rating of the Black Sea municipalities: a little over 50 % of the constituent municipalities are on opposite poles (above the average for the country and under the critical threshold).

However, at the same time the coefficient of variation (24%), as well as the span value (38 units difference between the maximum and minimum composite rating) in the group of municipalities shows the presence of moderate differences between their levels of development. This mostly owes to the inclusion of such under developed municipalities as Valchi Dol, Dalgopol, Dolni Chiflik, which appear in the second half of the overall rating of Bulgarian municipalities, based on their composite development rating.

The degree of development of almost 30% of the Black Sea municipalities is above the average for the country, which is a remarkable idiosyncratic feature of this specific territory. It is supported by the limited scope of "critical" (based on the threshold for the group) municipalities.

As referenced above, groups one and two include municipalities, whose economic structure is dominated either by tourism or by comparatively well-developed industry, supported by a network of established university and educational institutions (in Varna, Burgas and Dobrich). These municipalities form key agglomerations of national significance (Varna and Burgas).

The final group consists of limited number of underdeveloped municipalities, mainly rural and mountain area municipalities, which are significantly and unfavorably affected by all factors and processes - demographic, economic, social.

Generalized Conclusions

- The overall socio-economic conditions of the group of 21 municipalities in this particular territory is considerable better than the average for the country: the composite rating is above the average for the country. This has come as a result from the economic structure of the municipalities in this specific territory, dominated by tourism, which, in the last decade has "boomed" dramatically, all positive and negative impacts being inevitably concomitant to it. Parallel to that, the territory includes city agglomerations of national significance (Varna, Burgas).

- The evaluations of all aspects of development of the Black Sea municipalities are considerably positive: under all six investigated aspects of the territory condition, they score higher than the average for the country. In general, this reflects the relatively better living conditions for the population inhabiting this particular territory.

- The differentiation between the socio-economic development of the Black Sea municipalities can be designated as being relatively small. A more unfavorable position is commanded by municipalities, such as Valchi Dol, Dalgopol, Dolni Chiflik, which appear in the second half of the overall rating of Bulgarian municipalities, based on their composite development rating. The small territory is characterized by the limited number of "critical" (based on the threshold for this group) municipalities.

- The differences in the level of development of the municipalities, rating above this critical threshold, are relatively small, whereas about 30% of the Black Sea municipalities occupy composite rating positions above the average for the country. This is yet another positive characteristic of this specific territory.

- From a point of view of regional policy, oriented to bridging the gap between the internal regional differences, the positioning of the Black Sea municipalities in the regions of Level 2 prompts the necessity of a possibly stronger support of "internal" municipalities (i.e. those not having immediate borders on the sea) from the NER and SER areas. From a point of view of securing the development vehicles - specific support / stimuli - those shall be provided to comparatively less developed municipalities.

In this context, the development of the Black Sea municipalities shall create conditions for integrated management of the Bulgarian coast line, with focus on the common European Areas of importance - portals to the country and the EU.

Movement towards this new milestone requires implementing new approaches to the management of Bulgarian regions, including specific territories, namely:

- To change the way of thinking and behavior - from competitive between the administrations, to cooperating in achieving common objectives within the same areas;

- New mechanisms for coordination between the management levels - new "multi-level" system of management;

- New system of programming, focused on a limited number of problems;

- New institutional framework, allowing effective implementation of the spacial strategy;

- An integrated system of programming, instead of sectoral, implementing the state policies and programs along with territorial / spacial changes and amendments.

The approaches referred to herein form the basis of the reforming Bulgarian regional policy and have been reflected in the strategic regional development documents [3,5,6].

The particular *instruments* for their implementation can be systematized as follows:

- *Agglomeration policy - key for prosperity.* Centers of level one and two, as well as their agglomeration areas¹, have been in the focus of the economic policy and anticipation of innovations, clusters and growth areas. The agglomeration is one of the preferred forms of cooperation, underlying the basis of the implementation of the NSDC. The policy on stimulating the agglomeration development as a form of association of municipalities enjoying equal rights, can be realized through establishing regulations for coordinated activities in achieving a common development, starting with the elaboration and approval of common structure plans for the entire territorial span, as well as common development plans and regulations for town-development and functional development of the areas of influence. Within the context of the new integrated plans on town reconstruction and development (PTRD)², the city centers shall receive adequate support and stimuli for development.

The elaboration of integrated town development plans has the following specific objectives: to designate impact areas, including a system of interrelated activities, aiming at sustainable improvement of the economic, material and socio-ecological position of the town area and the town as a whole; to elaborate respective integrated plans on town reconstruction and development for specific areas, in support of the implementation of the long-term town development visions, through realization of projects on town territories and/or subsystems in unsatisfactory condition, with negative trends in development and/or unrealized potential, through attracting and coordinated management of heterogeneous investments and supported by the structural funds of the EU; to achieve synergy among the existing, or in process of updating, strategic planning documents for integrated and sustainable regional and local development, sectoral policies, program documents and development schemes, within the framework of designated impact areas.

- *Equality in the relationships between the rural areas and cities.* The second key message of the new strategic documents is related to decreasing the inequalities in the territorial development (also a principle of the regional policy) and utilization of the potential of the town and rural regions. The bi-

¹ Agglomeration areas or city regions - such as territorial units for implementation of impacts, designated in Priority Axes 1: Sustainable and integrated town development of operational program "Regional Development". The supporting operations in these areas fall in the following spheres: social infrastructure; housing policy; organization of economic activities; improvement of the physical environment and prevention of risk; systems of sustainable public transport.

² IPTRD: an aggregate of policies, interconnected in time and space, projects, activities and investment intentions, implemented in certain town areas of impact. IPTRD coordinates policies and unifies heterogeneous participants for the purpose of common implementation, thus contributing for realization of the vision and strategy for development of the city, and respectively particular development priorities, designated by the municipal development plan, the common spatial plan and other strategic municipal documents.

ased opinion, that rural areas service city areas (or vice versa), is not supported by the new vision of the regional policy. Preserving their autonomy, cities and rural areas shall collaborate through an integrated development space in achieving a sustainable economic growth, ecological and social balance. The "facial" idiosyncrasies of various areas, the specific material and non-material resources of cities and rural areas, shall be incorporated into the planned documents and implemented in all sectoral policies at all levels.

Rural areas have different structures and problems. Those, located in the area of influence of bigger cities, as well as those in developed tourist locations, are difficult to compare with peripheral rural areas, which cover about 60% of the national territory and about 30% of the Black Sea municipalities, thus ringing a bell of serious alarm. Biased and unidirectional measures would hardly help them. It is necessary to establish new type of partnerships with adjacent cities. Partnerships providing working places and services provided on the spot, not requiring exhaustive commuting. At the same time, rural areas shall not be turned into functional extensions of the agglomerations. Without being thought of as panacea, the improved transport accessibility and providing public services in small town-centers could help develop the internal potential of rural areas, providing possibilities for employment in tourism, agriculture and forestry, as well as in the processing industry. Where the potential of active generations has been preserved, it would be advisable to launch projects on providing access to information technologies.

- *Strengthening the territorial projections of sectoral policies.* Sectoral policies with spatial dimensions shall accept the terminology of NSDC, making use of notions like "space" and "spatial development" as a single object and problem. Creating a common viewpoint (including a common terminology) is a necessary step to the implementation of NSDC. This is absolutely necessary for planning transport routes and corridors (transport policy)¹, of localizations for extraction of raw materials (economic policy), localizations for development of tourism (tourist policy), etc.

The spatial policy has just now announced its intentions. Its cross-points with the sectoral policies shall be determined in near future. It is well known a fact, that the spatial development is a direct function of the sectoral planning. This particularly holds true for the transport infrastructure, the electricity grids, product transportation ducts, etc. In conclusions on the topic, a common spatial orientation shall be created in relation to the sectoral policies.

¹ By transferring those objectives, NSDC and the new operational program "Regions of Growth" make a kind of territorially important element statement for the development of the territory of the Black Sea municipalities - the "Black Sea" motor way, which shall have its main course at a sufficient distance from the sea shore. It has been proposed that this motor way continue as a first class, four-lane road northwards, to Shabla, providing connection to Constanta and Tulcha (Romania), whereas to the south it shall provide connection from Sozopol to Rezovo and Istanbul. Thus the strategic objective for improved "connectivity" shall be implemented, creating conditions for development of specific potentials of the area (tourism, farming, industry, pulsating labor market, pulsating commerce, etc.).

- *Partnerships - the new driving force of the spatial development.* Each of the regional development objectives presupposes partnership among several stakeholders and competent parties. Thus the partnerships shall turn into an indispensable instrument for the spatial development. For reasons of lack of actual experience, methodological guidelines shall be elaborated for partnerships, expounding upon the idea, organization and functioning of such partnerships.

Literature:

1. Закон за регионалното развитие, обн. ДВ 50 от 30.05.2008 г., в сила от 31.08.2008., посл. изм. и доп. през 2012 г.)
2. Закон за устройство на Черноморското крайбрежие, Обн. ДВ. бр.48 от 15 Юни 2007г., посл. изм. и доп. през 2013 г.)
3. Национална концепция за пространствено развитие на Р България за периода 2013-2025 г, (2013), <http://www.bgregio.eu/media/files/>
4. Национална стратегическа референтна рамка 2007-2013 г., София 2008., <http://www.eufunds.bg/bg/page/66>).
5. Национална стратегия за регионално развитие на Р България за периода 2012-2022 г., (2012), МРРБ, <http://www.mrrb.government.bg/>
6. Национална програма за реформи на Р България, в изпълнение на Стратегия „Европа 2020”, (2011), София, <http://www.minfin.bg/bg/page/573>).
7. Оперативна програма Регионално развитие 2007-2013 г., (2007), София, <http://www.eufunds.bg/bg/page/8>)
8. Социално-икономически анализи за нуждите на ОП „Регионално развитие” за периода 2014-2020 г., (2012), Обединение "Регионални анализи за 2014+", С., 2012., <http://www.bgregio.eu/media/files/>

МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОЛЛЕКТИВОВ, ОСНОВАННЫЕ НА СТРУКТУРНО-КАДРОВОМ ПОДХОДЕ¹

Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО «СПбГПУ»

В теории менеджмента можно выделить два аспекта концепции организационного развития – структурный и кадровый.

В структурном («нормативном») подходе акцент делается на изменениях в организационном регулировании (проектирование организационных структур, разделение труда и рационализация рабочих мест, формирование системы квалификационных требований к работнику и т.п.). В кадровом («поведенческом») подходе значение придается изучению социально-психологических особенностей рабочего коллектива, стимулированию сотрудников, преодолению сопротивления изменениям и повышению квалификации кадров. Для управления персоналом в организации, внедряющей инновации, важны оба названных подхода.

Результатом использования структурного подхода является, в частности, определение кадрового состава подразделений предприятия и профессиональных требования к сотрудникам. В рамках структурного подхода проектируются и реорганизуются организационные структуры, формулируются и систематизируются стратегические цели предприятия, проектируются рабочие места, определяются системы квалификационных требований к работникам и нормативы трудовой деятельности [1, 7, 8, 10, 11, 13, 17, 18].

Кадровый подход основан, прежде всего, на оценке количества и качества персонала предприятия. Результаты применения кадрового подхода дают ответы на вопросы: каковы размер, состав и структура штата предприятия, как работники предприятия относятся к своей профессиональной деятельности и какие взаимоотношения строятся в коллективе. Для полноты оценки необходимо привлекать как традиционные количественные показатели (фонд заработной платы, среднесписочная численность сотрудников, производительность труда и т.п.), так и те, которые с трудом поддаются количественной оценке или которые невозможно прямо оценить количественно (личные цели сотрудников, их потребности и мотивы, творческий потенциал, способности к обучению, к совместной деятельности) [3, 4, 6, 9, 12, 15].

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

На протяжении десятилетий в науке менеджмента имело место противодействие организационно-технологического и поведенческого подходов к управлению. Можно сказать, что ранние подходы к управлению организацией лежали в рамках структурного подхода (М. Вебер, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Гантт, Ф. и Л. Гилберт, С. Томпсон, Д. Брайт, Ж. Фридман, Л. Гьюлик и Л. Урвик). Авторы более поздних концепций менеджмента, по существу, придерживались кадрового подхода к развитию организации (Э. Мэйо, Ф. Ротлисбергер, А. Маслоу, У. Френч, Ч. Белл, Р. Лайкерт, У. Беннис). В частности, представители «школы человеческих отношений» уделяют большое внимание таким вопросам, как организационное проектирование и разделение труда, мотивация работников, изучение и налаживание систем коммуникаций в организации, исследование неформальных связей внутри организации, условий функционирования малых групп и индивидов в них, координация совместных действий. Современные подходы к организационному менеджменту стремятся к совмещению черт этих двух подходов, поскольку оба они имеют существенное значение для развития организации.

В то же время, если в теории менеджмента рассматривалась необходимость использования обоих подходов, то в практике разработки моделей управления кадровыми ресурсами преобладают модели, основанные на кадровом подходе. При этом потребности в кадровых ресурсах для выполнения задач и функций организации задаются руководителями, т.е. субъективно. Иногда для этого привлекаются экспертные процедуры, но в качестве экспертов обычно выступают коллеги оцениваемого работника, поэтому результаты таких процедур оценки также часто бывают искажены. Практически нет моделей, позволяющих количественно оценивать влияние кадровых ресурсов на реализацию задач и функций организации. Разработка подобных моделей невозможна без привлечения структурного подхода. Однако основные результаты, полученные в области структурной концепции управления, опираются на подходы к проектированию организационных структур, позволяющие определять состав структурных подразделений, но не ориентированные на определение кадрового состава этих подразделений.

Поэтому для развития теории управления кадровыми ресурсами организации авторами предложено комплексное использование структурного и кадрового подходов и разработаны модели для реализации **структурно-кадровой концепции**. При реализации структурно-кадрового подхода необходимо решать основные задачи, соответствующие этапам, приведенным на рис. 1.

Этап 1. Определение основных направлений деятельности и функций управления предприятием. Построение структуры целей и функций предприятия с привлечением методик структуризации целей.

Этап 2. Формирование (корректировка) структуры предприятия в соответствии со структурой его целей и функций.

Этап 3. Оценка кадровых ресурсов для предприятия в целом и для отдельных его подразделений с учетом количественных показателей (ставки оплаты труда, среднесписочная численность сотрудников, производительность труда и т.д.) и качественных характеристик (квалификация, социально-психологические особенности сотрудников, уровень их мотивации, творческий потенциал, способности к обучению и командной работе и т.п.).

Этап 4. Определение основных направлений инновационной деятельности организации.

Этап 5. Изучение социально-психологических особенностей коллективов организационных подразделений и разработка моделей, в которых учитывались бы эти особенности.

Этап 6. Формирование и анализ структуры проектных групп в организации при разработке и внедрении инноваций с учетом особенностей командной работы.

Этап 7. Разработка методики корректировки системы управления кадровыми ресурсами предприятия, включающей задачу выбора программных средств для автоматизации деятельности кадровых служб предприятий.



Рис. 1. Методика реализации структурно-кадрового подхода

Методы и модели для реализации кадрового подхода к управлению

При определении потребности в кадровых ресурсах наиболее распространенными на практике являются методы прямого расчета. Но эти

методы можно привлекать лишь в том случае, если структура предприятия стабильна в текущий момент времени.

Эффективным инструментом для решения задач управления служат экономико-математические методы и модели. Модели данного типа наиболее часто ориентированы на решение таких задач, как поиск оптимального числа работников, распределение работников по подразделениям и распределение задач между работниками. Общим свойством этих моделей можно назвать то, что в них в качестве критерия оптимальности выбирается минимизация затрат на кадровые ресурсы. В некоторых из моделей в состав затрат на трудовые ресурсы включается только средняя заработная плата работников, более сложные модели учитывают также и затраты, связанные с наймом и необходимостью обучения новых сотрудников на рабочем месте. Потребность в кадровых ресурсах задается, как правило, руководителями предприятия. К отдельной категории можно отнести комплексные модели, в которых кадры рассматриваются лишь как одна из составляющих ресурсов («запасов») предприятия.

Меньшее распространение имеют модели, в которых учитывалась бы квалификация сотрудников, их личные устремления и индивидуальные психологические свойства. Необходимо учитывать, что качественные характеристики работников плохо поддаются формализации. Один из способов перевода качественных характеристик в количественные – использование экспертных оценок.

В практике наук о человеке сравнительно давно разработан целый ряд методов и моделей, позволяющих оценивать и анализировать качественные характеристики объектов социально-экономической природы. В начале 70-х годов подобные методы получают стимул к своему развитию в нашей стране под влиянием запросов прикладных исследований, проводимых техническими, медицинскими и социально-экономическими науками. Именно в этот период начинают активно развиваться математические методы нечисловой природы. Для получения исходной информации в этих методах довольно часто используются экспертные процедуры, организация и проведение которых сопряжены с большими трудностями. При оценке кадровых ресурсов применимы как числовые, так и нечисловые подходы. Причем из второй категории подходов широкое распространение получили разнообразные ранговые методы [1, 3, 4, 14, 16].

Методы оценки сплоченности рабочего коллектива. На результаты деятельности организационного подразделения влияет не только качество отбора сотрудников, но и умение руководителя объединять сотрудников в группы для совместной деятельности.

Процессы развития группы, связи между группами, способности групп выполнять задания и достигать поставленных целей изучает

социальная психология. В числе отечественных исследователей, работы которых посвящены социальным группам и групповым процессам: Б.О. Парыгин, А.В. Петровский, Е.В. Андриенко, Г.М. Андреева, А.И. Донцов, С.И. Самыгин, В.М. Снетков. Из зарубежных работ следует отметить классический труд Д. Майерса [9], а также работы Л. Джуэлл [6] и К. Ойстер [12].

Для оценки деятельности группы традиционно используют следующие три группы критериев: 1) оценка соответствия результата («продукта») работы группы предъявляемым к нему требованиям; 2) способность группы к совместной деятельности: с развитием группы и приобретением ею черт команды, от задания к заданию возрастает способность ее участников к совместной работе; 3) удовлетворение участников группы, связанное с получением ими опыта работы в группе, который способствует реализации их индивидуальных потребностей [3].

В социологии и социальной психологии активно используются некоторые разделы теории графов для наглядного представления результатов анализа групповой структуры. Один из наиболее известных примеров – построение так называемых «социограмм». Типичная социограмма представляет собой граф, «вершины» которого обозначают участников группы, а направленность «дуг» характеризует определенный характер межличностных отношений (например, отношения превосходства одного участника группы над другим или доверие одного участника к другому и т.п.). Анализируя социограмму, можно сделать вывод о характере межличностных отношений в группе: определить структуру статусов и ролей ее участников, их совместимость, а значит, в какой-то мере, и устойчивость группы [14]. Недостаток этого метода состоит в том, что социограмму можно построить лишь для той группы, участники которой хорошо знают друг друга.

Если речь идет о подборе сотрудников для вновь создаваемой группы, то вместо метода социометрии могут быть использованы личностные опросники или «метод репертуарных решеток» Дж. Келли [15].

Методы и модели для реализации структурного подхода к управлению

Основные результаты, полученные в области структурного подхода, опираются на подходы к проектированию структур организационного управления.

В теории проектирования организационных структур выделяют три подхода к решению этой проблемы: *нормативно-функциональный*, *функционально-технологический* и *системно-целевой*. Они не являются взаимоисключающими, но имеют ряд принципиальных особенностей.

Актуальным для организаций, внедряющих инновации, можно признать системно-целевой подход к проектированию организационных структур, разработанный под руководством Б.З. Мильнера [11], который

заключается в построении структуры целей, определении на ее основе функций управления и их организационном оформлении.

Реализация данного подхода требует разработки методики структуризации целей и функций, учитывающей специфику организации; а также методики расчета объема управленческих работ по функциям управления и решения задачи перехода от структуры целей и функций к структуре органов управления. Преимущества структурно-целевого подхода заключаются в возможности учитывать особенности объекта управления и условия его деятельности, изменять и расширять состав функций, проектировать разнообразные организационно-правовые формы предприятий. Трудности в использовании подхода связаны с проблемой перехода от совокупности целей и функций к составу и подчиненности структурных звеньев, обеспечивающих их реализацию. Кроме того, подход ориентирован только на определение состава подразделений, входящих в организационную структуру, и не предлагает способов определения кадрового состава этих подразделений.

Сопоставление существующих методов и моделей управления трудовыми ресурсами составило основу для анализа вариантов совместного использования идей структурного и кадрового подходов. Методы и модели для реализации этих подходов имеют достоинства, которые целесообразно объединить, и недостатки, которые желательно устранить в моделях для реализации обобщенного структурно-кадрового подхода.

Для реализации структурно-кадрового подхода необходимо определить основные направления совершенствования управления организацией, задачи и функции управления. При построении структуры целей и функций организации важным этапом является обращение к функциям конкретных подразделений. На уровне подразделений происходит согласование интересов работников и работодателей. В подразделении за реализацию структурного подхода несет ответственность руководитель, но другая его задача – определить в каждый момент времени как возможности и интересы подчиненных согласуются с поставленными перед подразделением задачами (т.е. реализовать кадровый подход). Обычно именно на руководителя ложатся функции распределения задач и оценки сотрудников по результатам их деятельности. Анализ обеспеченности подразделения трудовыми ресурсами предлагается начать с построения структуры целей и функций. Составив подробный перечень функций подразделения и выделив наиболее значимые из них, можно оценить насколько коллектив справляется с их выполнением.

Качественные оценки кадровых ресурсов можно получить на основе использования методов организации сложных экспертиз [1, 2, 4, 5], таких как метод решающих матриц Г.С. Поспелова [13] и методы, основанные на информационных оценках А.А. Денисова [1, 2, 10]. Эти методы ранее прак-

тически не использовались для оценки кадров предприятий, но представляется, что они могут позволить объединить идеи структурного и кадрового подходов.

Модели оценки кадровых ресурсов с учетом разнородных критериев

Стандартная процедура аттестации сотрудников обычно заключается не только в непосредственной оценке их способностей к выполнению определенных задач, но также в оценке их потенциальных возможностей.

Потенциальные возможности важно оценить, например, при изменении круга задач подразделения, наборе новых сотрудников или переводе их на другую работу, при необходимости набора сотрудников для реализации нового проекта. В этом случае работодатель сталкивается с ситуацией, когда напрямую невозможно судить, справится ли работник с новыми задачами, которые ему предстоит решать. Поэтому возникает необходимость косвенно оценивать способности работника к той или иной профессиональной деятельности. В ряде случаев для этой оценки можно использовать тестовые (пробные) задания, приближенные к тем задачам, которые предстоит выполнять работнику. Но составление таких заданий также может быть сопряжено с рядом затруднений. К примеру, работы, для которых необходимо набрать сотрудников, являются новыми для самого предприятия. В современной практике управления приемлемым решением в этом случае бывает передача обязанностей по составлению тестовых заданий, набору и отбору потенциальных исполнителей кадровым агентствам.

Еще одним способом опосредованной оценки потенциальных возможностей сотрудников является привлечение методов анкетирования и тестирования с целью определить интеллектуальный уровень работника, особенности его восприятия и мышления, его характера, направленность личности работника и т.д. Эти качества работников позволяют сделать предположение о том, к каким видам деятельности он более предрасположен.

Идею определения потенциальных возможностей работников с использованием нескольких уровней оценки иллюстрирует рис. 2. Оценивается, в какой мере сотрудник обладает качествами, необходимыми при выполнении определенных функций (работ).

Под качествами (свойствами) исполнителей понимаются их способности к решению профессиональных задач, их лидерские качества и свойства их личности. К основным свойствам личности, оказывающим влияние на ее развитие, принято относить: возраст и пол, нейродинимику, темперамент, особенности восприятия и памяти, мышление, направленность личности, волю, способности, интеллект, социальный статус.

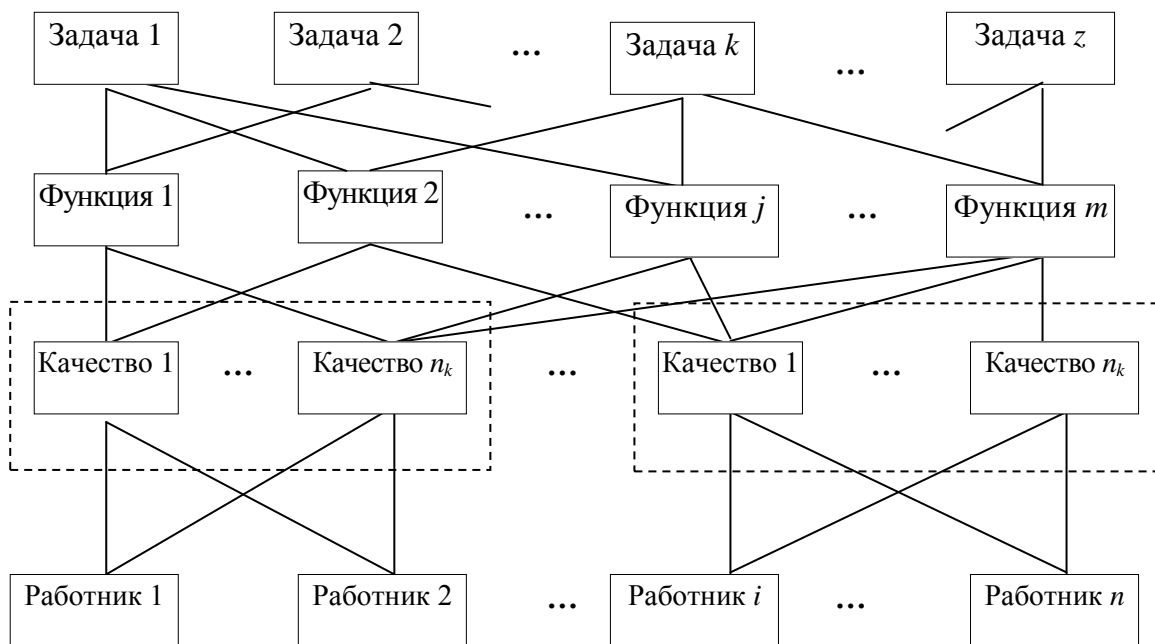


Рис. 2. Принципы построения многоуровневой модели оценки работников с учетом разнородных критериев

Выбор тех или иных качеств работника определяется характером задачи. Так, лидерские качества и творческие способности необходимы для решения не всех задач, а иногда могут даже затруднять их выполнение. Это утверждение относится к рутинным операциям, не требующим поиска новых решений. С другой стороны, для некоторых из подобных операций (к примеру, на производстве) работодателю будут важны такие индивидуальные качества сотрудника, как возраст и состояние здоровья.

Перечень свойств работника можно расширять и уточнять, как часто поступают специалисты в области организационного управления. Но это затрудняет процедуру оценки, делая ее весьма трудоемкой. Поэтому для эффективного управления кадровыми ресурсами необходимо использовать некоторый сокращенный набор параметров оценки, чтобы сама оценочная процедура занимала меньше времени.

Помимо указанных свойств сотрудника, на качество выполнения им работы оказывает существенное влияние уровень его мотивации.

Для эффективного управления кадровыми ресурсами может быть недостаточно получения оценок деятельности работников в одностороннем порядке, когда оценки даются только руководителями. Если у самих работников есть возможность оценить результаты своего труда и сопоставить их с оценками, данными руководителем, это в большей мере будет способствовать повышению мотивации труда.

Предлагается дополнить модель, описанную выше, включив в нее как элементы самооценки работников, так и оценку, которую дает работнику его окружение. Помимо подхода Г.С.Поспелова в модели используется ин-

формационный подход к анализу систем, предложенный А.А.Денисовым [1, 2]. В соответствии с этим подходом вычисляются информационные оценки степени влияния компонентов системы на реализацию ее целей.

$$H_{ij} = -q_{ij} \log(1 - p_{ij}'), i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, \quad (2)$$

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.

Использование информационных оценок дает возможность уточнить оценки, полученные в модели, основанной на методе решающих матриц.

Применительно к задаче оценки кадровых ресурсов запись (19) может быть интерпретирована следующим образом: p_{ij}' – самооценка («уровень притязаний») i -го сотрудника в отношении эффективности (качества, скорости и т.п.) выполнения j -й функции; q_{ij} – вероятность поручения i -му сотруднику выполнения j -й функции.

Возможности модели, основанной на информационных оценках:

1. При использовании информационной меры А.А.Денисова можно учесть две оценки: p_{ij}' – самооценку («уровень притязаний») сотрудника для выполнения им соответствующей функции; q_{ij} – оценку вероятности поручения i -му сотруднику выполнения j -й функции, которая может быть получена на основе оценки руководителя или на основе статистики выполнения этой функции сотрудником. В этой оценке можно также учесть оценку руководителем качества выполнения функции.

2. Кроме того, можно поставить задачу предварительного отбора кадров для конкретной организации (при ее создании) или выбора сотрудников для реализации конкретного проекта на основе анализа целей и функций организации (проекта) и оценки степени влияния исполнителей на реализацию этих целей с учетом не только предпочтений руководителей, но и самооценки исполнителя.

3. Для получения значений самооценки сотрудников и тех оценок, которые дает им окружение, как правило, используется анкетирование или опрос.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Волкова В.Н. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справ.: Учеб. пособие/ Под общ. ред. В.Н. Волковой и В.Н. Козлова. – М.: Высшая школа, 2004.
2. Волкова В.Н. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: Учебное пособие /В.Н. Волкова, А.А. Емельянов.–М.:Финансы и статистика, 2013.–847с.
3. Гайда В. Л. Формирование команды / В.Л. Гайда // Психология управления / под ред. А.В. Федотова. – Л., 1991. – С. 62-73.

4. Горский П. Типичные ошибки рейтинговых методов оценки персонала / П. Горский. // Персонал-микс. – 2003. – №5. – С.59-61. №6. – С.59-62.
5. Демиденко Д.С. Об альтернативном подходе к анализу рисков при формировании рыночной стоимости предприятия / Д.С. Демиденко, Е.А. Яковлева, Е.Д. Малевская-Малевич // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки.– 2012.–Т. 2-1.(№ 144).– С.35-39.
6. Джуэлл Л. Индустриально-организационная психология: учеб. для вузов; пер. с англ. / Л. Джуэлл. – СПб.: Питер, 2001. – 720 с.
7. Ильин И.В. Моделирование бизнес-архитектуры процессно и проектно-ориентированного предприятия / И.В. Ильин, А.И. Лёвина, А.Р. Антипин // Экономика и управление. – 2013. –№ 9 (95). – С. 32-38.
8. Ильин И.В. Управление проектами. Основы теории, методы, управление проектами в области информационных технологий: Учебное пособие / И.В.Ильин, С.В. Широкова, М.Эссер. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2012. – 310 с.
9. Майерс Д. Социальная психология: пер. с англ. / Д. Майерс. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 688 с.
10. Матросова А. И. Совершенствование организационной структуры и деятельности ООО «Институт территориального развития» с применением системного анализа / А.И.Матросова, С.В. Широкова // Неделя науки СПбГПУ: материалы научно-практич. конференции с международным участием. Инженерно-экономический институт СПбГПУ. Ч. 1. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. – С. 244 – 247.
11. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.
12. Ойстер К.К. Социальная психология групп: пер. с англ. / К.К. Ойстер. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 224с.
13. Поспелов Г.С. Программно-целевое планирование в управлении / Г.С. Поспелов, В.А. Ириков. – М.: Сов. радио, 1976. – 440 с.
14. Робертс Ф.С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам: пер. с англ. / Ф.С. Робертс. – М.: Наука, 1986. – 496с.
15. Тарарухина М.И. Техника репертуарных решеток Дж. Келли / М.И. Тарарухина, М.В. Ионцева // Социология 4М. – 1997. – № 8. – С. 114-138.
16. Чуркин В.В. Программная реализация метода многокритериального ранжирования альтернатив на основе экспертных оценок / В.В. Чуркин, В.Н. Юрьев // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2012. – Т. 2-1. (№ 144). – С.114-120.
17. Широкова С.В. Управление проектами. Управление проектами внедрения информационных систем для предприятия: Учеб. пособие / С.В. Широкова. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – 56 с.
18. Яковлева Е.А. Управление стоимостью промышленного предприятия в условиях инновационного развития / Е.А. Яковлева: Автореф. дисс. на со-

искание уч. степени доктора экономических наук . СПб.: Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, 2009. – 44 с.

Головатый А.С.

РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Москва, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Определение стратегии развития компании, обеспечивающей успешность бизнеса, его стабильный рост и возможности будущего развития, является ключевой задачей менеджмента. Стратегия развития включает в себя не только оптимизацию использования текущих ресурсов компании, но и инвестирование в целевые проекты, обеспечивающие дальнейшее устойчивое развитие бизнеса.

Классический подход оценки инвестиционных проектов с использованием дисконтирования денежных потоков и расчете показателя NPV (чистой приведенной стоимости, net present value) учитывает далеко не все факторы стоимости. Классический метод имеет в себе предположение, что реальные активы компании пассивны. При оценке не учитываются реальные опционы, которые заложены в данных активах, опционы, которые позволяют профессиональным менеджерам получать преимущества.

Метод реальных опционов позволил оценить и обосновать «стратегическую» составляющую инвестиционных проектов с отрицательным NPV. Таким образом, появилось понятие расширенного NPV (expanded NPV или ENPV), которое является суммой классического NPV с оценкой реального опциона. [4]

Тем не менее, далеко не в каждом инвестиционном проекте вообще существуют реальные опционы. Более того, далеко не каждый выявленный менеджментом реальный опцион соответствует своему определению, а не просто является обыкновенным выбором. В таком случае, учитывая некоторую неоднозначность в определении реального опциона и его видов, стоит достаточно серьезная проблема выявления реального опциона в инвестиционном проекте. Процесс выявления и оценки реального опциона выглядит следующим образом в поэтапном варианте:

1. Проведение подробного анализа инвестиционного проекта в опционном ракурсе. Цель подобного анализа в том, чтобы выявить все

ключевые переломные точки, которые предполагают наличие двух и более вариантов развития инвестиционного проекта.

2. Определение возможных стратегических решений в ответ на выявленные ключевые события. При этом обязательно должны быть учтены реальные возможности бизнеса.
3. Оценка каждого из возможных стратегических решений с позиции реального опциона и сравнение эффективности проекта с реальным опционом на данное решение и без него. Стратегическое решение, которое обеспечивает наибольший прирост эффективности, следует принять как оптимальное для выбранного события.
4. Проведение общей оценки инвестиционного проекта компании с учетом всех возможных стратегических решений по ходу развития проекта с использованием моделей оценки реальных опционов. В случае, если подобных решений более одного, для итоговой оценки применяется комплексный или радужный опционы.

Для менеджмента компаний, а также для ответственных за инвестиционные проекты крайне необходимо при применении метода реальных опционов в оценке инвестиционных проектов знать все ограничения и допущения метода, чтобы максимально избежать неточностей оценки. Главное преимущество метода скрывается в том, что его понимание и правильное использование позволяет осуществлять, на первый взгляд, убыточные проекты и получать с них доход. Помимо этого, понимание факторов, влияющих на привлекательность инвестиционных проектов, оцененных с использованием метода, может позволить менеджменту изначально подготовить и подписать более выгодный контракт для обеих сторон, скорректировав его с учетом знаний факторов стоимости реальных опционов.

Список литературы

1. Гусев А.А. Эффективность бизнеса в стоимостной оценке стратегических решений – М.: Локус Станди, 2012.
2. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. – Дело, 2008.
3. Дамодаран А. «Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов» Пер. с англ. — 5-е изд. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008
4. Nan T. J. Smit, Lenos Trigeorgis «Strategic Investment. Real Options and Games» Princeton University Press, 2004
5. Л.Г. Макмилан. «Опционы как стратегическое инвестирование». М.: Дело, 2003

6. Бухвалов А.В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему. // Российский журнал менеджмента, 2004, № 2
7. Cox, Ross, Rubinstein. Option Pricing: A simplified approach. Journal of Financial Economics. 2001. # 7, p.3.
8. F.Black and M.Scholes, 1972, «The Valuation of Option Contracts and Test of Market Efficiency», Journal of Finance 27

Калмыкова С.В., Соколицын А.С., Соколицына Н.А.

**ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ОЦЕНКИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОПТИМИЗАЦИИ РЕАЛИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ
В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА**

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

Для целей стратегического управления и прогнозирования, анализа и экономической оценки принимаемых решений в управлении необходимо осуществлять оценку производственно-хозяйственной деятельности предприятия посредством ранжирования рассматриваемых предприятий по их интегральному рейтингу и результатам оптимизации инновационно-инвестиционной деятельности. Исходя из ключевой роли предприятий в эффективном развитии народного хозяйства, их устойчивое и конкурентное развитие является основой инновационных преобразований национальной экономики, что и обуславливает необходимость повышения эффективности принятия управленческих решений по выбору пути стратегического развития предприятия путем инновационной деятельности [1-3,5,7].

Для повышения эффективности деятельности предприятия целесообразно в первую очередь рассмотреть механизм оценки его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности путем ранжирования рассматриваемых предприятий, занятых аналогичной производственно-хозяйственной деятельностью, по их интегральному рейтингу. Использование такого механизма позволяет заблаговременно спрогнозировать и спланировать комплекс мероприятий, который в наибольшей степени соответствует мощности предприятия, что и обуславливает повышение эффективности его реализации.

Разработанный механизм ранжирования предприятий и определения степени влияния оценочных параметров на изменения их рейтинга представлен на рисунке. Следует отметить отличительные особенности реализации данного механизма, к которым следует отнести: возможность включения в оценку деятельности предприятий как количественных, так и качественных параметров и параметров, являющихся темповыми характеристиками; возможность оценки деятельности предприятий с одинаковым составом оценочных параметров различных отраслей. Реализацию данного механизма предлагается осуществлять с помощью когнитивных карт, которые позволяют сформировать целостное представление о результатах деятельности предприятий.

Кроме того, реализация мероприятий инновационного характера по повышению конкурентоспособности предприятия требует создания ресурсосберегающих механизмов управления [4,6].

Предприятие, осуществляя инновационную деятельность, непосредственно сами привлекаемые денежные средства может использовать по-разному. Таким образом, процесс расширения производственно-хозяйственной деятельности предприятия может проходить по различным вариантам инновационной деятельности, которые в свою очередь обеспечивают различные конечные результаты.

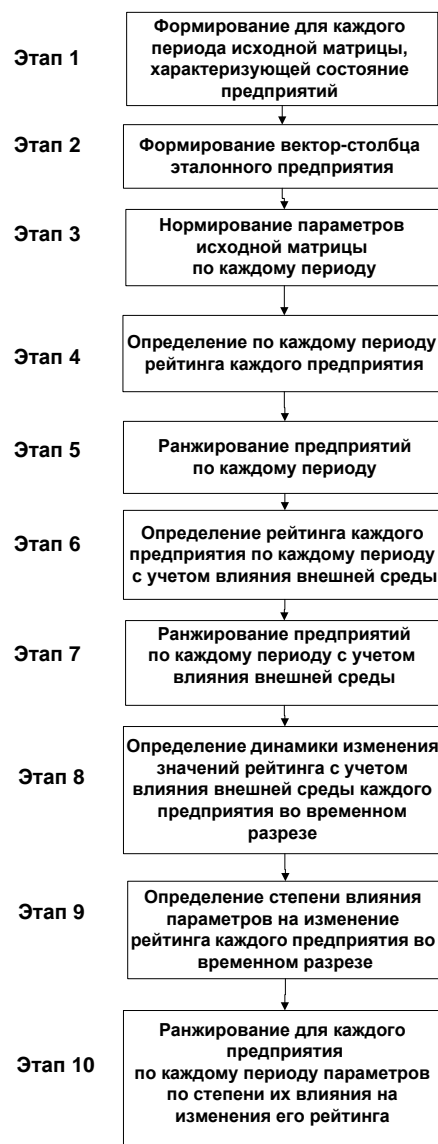


Рис. Ранжирование предприятий и определение степени влияния параметров на изменения их рейтинга

В связи с этим перед предприятиями встает проблема выбора наиболее экономически предпочтительного варианта инновационной деятельности предприятия, то есть оценки данного вида его деятельности. Решение этой проблемы возможно посредством формирования экономико-математической модели оценки инновационной деятельности и выбора программных средств ее реализации.

При этом необходимо, чтобы реализация модели осуществлялась поэтапно в течение рассматриваемого горизонта планирования. В качестве целевой функции наиболее предпочтительно использовать показатель чистой прибыли, получаемой в каждом периоде рассматриваемого горизонта планирования и подлежащей максимизации.

В качестве основных могут выступать следующие ограничения на:

–показатели чистой рентабельности активов, внеоборотных активов, себестоимости продукции и другие;

–продолжительность оборота внеоборотных активов, дебиторской задолженности, кредиторской задолженности и другие;

–коэффициент текущей ликвидности;

–коэффициент обеспеченности собственными средствами и другие показатели ликвидности.

Для реализации данной модели предложен унифицированный алгоритм поиска оптимального варианта инновационной деятельности, основанный на использовании онтологического описания и когнитивных карт [4,6].

В итоге решения данной задачи по всему горизонту планирования получаем следующие основные результаты:

- оптимальный вариант реализации инвестиционных мероприятий инновационной деятельности предприятия в соответствии с поставленной целевой функцией – максимум чистой прибыли, получаемой в каждом периоде рассматриваемого горизонта планирования;

- прогнозируемые структуры баланса предприятия при оптимальной реализации инвестиционных мероприятий инновационной деятельности;

- прогнозные значения основных оценочных показателей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия при оптимальной реализации инвестиционных мероприятий инновационной деятельности.

Реализация полученного оптимального варианта плана внедрения инвестиционных мероприятий инновационной деятельности предприятия в соответствии с поставленной целевой функцией с учетом определения прогнозируемых структур балансов и прогнозных значений основных оценочных показателей способствует повышению эффективности его функционирования и развития, конкурентоспособности посредством инновационного развития в современных экономических условиях.

Таким образом, сформированные механизмы оценки деятельности и оптимизации реализации инновационных проектов предприятия позволяют осуществлять оперативный мониторинг изменяющегося рейтинга, заблаговременно спрогнозировать и спланировать комплекс мероприятий, в наибольшей степени соответствующей мощности предприятия; реализацию оптимального плана инвестиционных проектов предприятия, обуславливающих повышение эффективности его функционирования и развития, конкурентоспособности и рыночной стоимости, то есть широкому и систематическому поиску внутренних резервов в производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Литература

1. Глухов В.В., Медников М.Д., Коробко С.В. Математические методы и модели для менеджмента: Учебное пособие для вузов. Изд. 2-е, испр., доп. – СПб: Лань, 2007. – 528 с.
2. Иванов М.В., Соколицын А.С. Взаимосвязи устойчивости развития и диверсификации деятельности предприятия: учебн. пособие. – СПб: Изд-во «Нестор», 2006. – 136 с.
3. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития : монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Летунова. – М. : «Изд-во Машиностроение-1», 2007. – С. 284.
4. Лапшин В.А. Онтологии в компьютерных системах. - М.: Научный мир, 2010.- 222с.
5. Оценка эффективности инноваций и эффективности инновационной деятельности // Интернет-ресурс: <http://innovation-management.ru/>.
6. Подвесовский, А.Г. Применение нечетких когнитивных карт в задачах моделирования сложных систем / А.Г. Подвесовский, Д.Г. Лагерев //Современные информационные технологии в науке, производстве, образовании: сб. материалов международной научно-технической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2004. – С. 98-100.
7. Управление развитием промышленных предприятий /А.С. Соколицын и [др.]. – СПб: Изд. Политехн. ун-та, 2013 – 310 с.

Козловская Э.А., Радионова Ю.В.

ПРОБЛЕМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ¹

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Проблема совершенствования механизма коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности, относится к числу наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического развития.

В связи с углублением инновационных процессов и повышением уровня информатизации общества значимость интеллектуальной составляющей производственных ресурсов возросла. В этих условиях особую

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

актуальность приобретает вопрос наиболее эффективного использования научно-технических достижений.

Эффективную реализацию инновационного развития в значительной степени можно отождествлять с процессом коммерциализации инноваций.

Эта связь четко прослеживается при сопоставлении целей стратегического развития и целей коммерциализации.

Однако как отмечается в работе [3] принципы управления процессами коммерциализации не отработаны. Компании по «старинке» вкладывают деньги и смотрят, удастся ли захватить рынок? У некоторых получается у большинства уже нет. Несмотря на то, что около 85% стоимости ОАО определяется объектами интеллектуальной собственности, только 2-3% запатентованных изобретений обеспечивают прибыльность для изобретателей.

В настоящее время существует множество определений понятия коммерциализации. В работе [5] коммерциализацию инноваций однозначно связывают с представлением об инновационном процессе, в ходе которого результат или технологическая разработка реализуется с получением коммерческого эффекта.

В работе Мухопода В.И. дано следующее определение: «коммерциализация представляет собой процесс превращения объекта интеллектуальной собственности (инновации) в прибыль средствами торговли» [2, с.51].

Монастырский Е.А., Грик Я.Н. определили коммерциализацию как получение дохода от продажи или использования инновации в собственном производстве [4, с. 85].

Дж. Козметский описывает коммерциализацию как процесс, с помощью которого результаты научных исследований и НИОКР своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке [5, с.11].

На заседании третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г [10] коммерциализацию объектов интеллектуальной собственности рассматривают как процесс вовлечения их в экономический оборот, использование объектов интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности.

Коммерциализацию можно представить как процесс выведения инновационных продуктов на рынок. Процесс коммерциализации рассматривается с точки зрения разработчика с выделением следующих этапов:

1. На первом этапе, если предприятие ведет разработку нескольких инновационных продуктов, производят оценку и выбор тех, которые наиболее выгодны для выведения на рынок. В качестве критериев для экспертизы могут быть использованы: потенциал продукта, востребованность в обществе и у потенциальных покупателей, потенциальный

экономический эффект, выявленный в процессе технико-экономического обоснования проекта.

2. На втором этапе процесса коммерциализации осуществляется формирование необходимых финансовых ресурсов, т.к., как правило, инновационные предприятия типа МИПов не имеют достаточно ресурсов для финансирования производства и вывода на рынок инновационной продукции. Основной задачей становится поиск и привлечение инвестора или партнера.

3. На третьем этапе происходит закрепление прав на созданную инновацию с распределением между всеми участниками процесса (патенты, лицензии, ноу-хау и т.п.)

4. На четвертом этапе коммерциализации предполагается организация процесса производства инновационного продукта, либо её внедрение в производственный процесс и при необходимости дальнейшая доработка.

При этом отмечается, что можно выбрать не один способ коммерциализации (например, производить у себя в стране и продавать лицензии за границу).

В работе Титова В.В. [1] коммерциализацию инноваций автор разграничивает с процессом трансфера технологий. В данной работе трансфер технологий автор определяет следующим образом: «описание того, какой путь должна пройти светлая идея ученого или изобретателя, чтобы превратиться в осязаемый успех как для автора, так и для общества. И главное, кто и как должен сопровождать эту идею на каждом этапе её длинного пути. Одна из главных трудностей состоит в том, чтобы убедить автора изобретательской идеи в том, что довести её до дела, до конечного продукта он самостоятельно не сможет практически никогда, что его идея должна пройти по эстафете из рук в руки, пройдя цепочку «теоретик-исследователь- практик – исследователь- технолог – производственник – маркетолог - продавец» по пути вовлекая в эту карусель администрацию, прессу, банк, вспомогательные производства. Именно этот процесс называется «трансфер технологий» Это многостадийный и тщательно планируемый процесс, сочетающий и научное исследование технологии, и её масштабирование и оптимизацию, и маркетинг, и заботы о сбытовой сети, и многое другое».

Автор отмечает, что часто трансфер технологии употребляют в связке с понятием коммерциализация технологий, хотя смысловое содержание этих понятий неодинаково. Трансфер технологии предполагает не только передачу информации о новшестве, но и её освоение при активно позитивном участии и источника этой информации (автора), реципиента, приемника и реализатора информации о новой технологии, и конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой техно-

логии. Основной акцент при трансфере технологии делается не столько на технологии как таковой, сколько на участниках процесса.

Коммерциализация предполагает обязательное получение выгоды.

Автор определяет различие между трансфером и коммерциализацией следующим образом:

1. Коммерциализация технологии предполагает обязательное получение прибыли и не обязательно связано с подключением третьих лиц (кроме источника технологии и конечного пользователя).

2. Трансфер технологии предполагает обязательную передачу технологии реципиенту, который и осуществляет её промышленное освоение, но это не обязательно связано с извлечением прибыли как источником технологии, так и её реципиентом.

На основании анализа рассмотренной автором концепции, стадийности процесса трансфера технологий, состава его участников можно сделать вывод, что наиболее общей категорией является всё же процесс коммерциализации инноваций, а трансфер технологий является её элементом (составной частью). В зависимости от вариантов коммерциализации инноваций трансфер технологий может рассматриваться как первый этап процесса коммерциализации.

Учитывая, что все инновации направлены на совершенствование социально-экономического развития общества и осуществляются в рамках хозяйственно-экономической деятельности, они служат определенной цели, т.е. «это кому–то нужно». Форма выражения социально-экономического результата может быть различной, но она всегда отражается в виде денежных эквивалентов, т.к. результат связан с затратами труда, который должен оплачиваться. Вопрос о том, кто платит, зависит от назначения инновации и формы капитализации, а так же и того, кто и как участвует в этом процессе [7,8].

Приводимые Титовым В.В ссылки на экологические разработки (как пример отсутствия коммерческих целей) нельзя рассматривать с позиций каких-то альтруистических целей. Просто в этом случае чаще всего затраты оплачивает государство и обеспечивает при этом бюджетную экономическую эффективность, которая может проявляться в различных формах, в том числе денежных.

Поэтому, на наш взгляд, трансфер технологий следует рассматривать как один из этапов процесса коммерциализации, который заканчивается передачей прав на использование технологии и сопутствующей документации, а также выполнением необходимых требований и условий, определяемых лицензионным соглашением или другими формами договорных отношений. Затем инновация вступает в фазу промышленного освоения и вывода на рынок. Исключением может быть случай, ко-

гда разработчик инновации сам выполняет все операции, связанные с освоением и выводом на рынок инновационного продукта.

Двойственное представление о коммерциализации инноваций имеет место и в работе [3, с. 12-13]. С одной стороны в ней указывается, что коммерциализация инноваций определяется как процесс, с помощью которого результаты НИОКР своевременно трансформируются в продукты и услуги на рынке.

Суть коммерциализации в построении «устройства для генерации денег», т.е. бизнеса генерирующего устойчивые финансовые потоки. Сегодня коммерциализация – это в первую очередь построение бизнеса, основанного на результатах научных исследований. Именно коммерциализация технологий часто является главной движущей силой, вызывающей создание новых и омоложение старых секторов промышленности.

С другой стороны говорится, что коммерциализация технологий является формой технологического трансфера, при которой покупатель приобретает права на использование знаний и выплачивает их владельцу (разработчику технологии) в той или иной форме вознаграждение в размерах, определяемых условиями лицензионного соглашения или иного договора между ними. То есть коммерциализация ограничивается этапом трансфера технологий.

Вместе с тем, рассматривая на стр. 22 этапы коммерциализации, авторы начинают с этапа генерации идей до рыночных инструментов и стабильности, представляя процесс коммерциализации значительно шире, чем трансфер технологий.

Кроме того, рассматривая коммерческие формы передачи технологий, авторы включают значительно более широкий круг вопросов, чем те которые рассматриваются как трансфер технологий. В частности, предлагается включать следующие вопросы:

- заключение лицензионного соглашения на передачу прав на использование технической документации;
- предоставление прав на использование объектов интеллектуальной (промышленной) собственности и «ноу-хау»;
- проведение работ типа «инжиниринг»;
- контракты и субконтракты на проведение совместных НИОКР, передачу научно-технических данных, программного обеспечения;
- инвестиционные соглашения;
- договоры на создание, дооборудование и модернизацию производственных объектов;
- производственное и иное обучение;
- оказание технической помощи;
- поставка отдельных образцов изделий, при которой происходит раскрытие производственных (коммерческих) секретов владельца науч-

но-технических знаний и оговариваются условия приобретения, уступки, передачи и защиты прав.

В качестве ключевых факторов коммерциализации авторы выделяют:

- собственно технологию (её уровень, конкурентные преимущества, рыночность);
- необходимые ресурсы (в том числе финансовые);
- менеджмент (руководители, стратегия управления, использующая законы вхождения в рынок).

Выделенные ключевые факторы с точки зрения их реализации и возможности использования не раскрываются.

При этом, процесс коммерциализации смещен на более раннюю стадию, а именно на стадию выбора инновации с позиций её покупателя (заказчика).

Следовательно, необходимым условием успеха коммерциализации инновации является осознание покупателем (заказчиком) её ценности для собственных целей - стратегии инновационного развития.

Анализируя существующие подходы к раскрытию сущности, содержания и процедур коммерциализации инноваций, можно сделать вывод, что четкости и однозначности подходов к этому процессу нет. Он требует дальнейшего изучения и методической проработки, особенно учитывая важность этого вопроса с точки зрения реализации инновационной стратегии компании, главной целью которой является обеспечение роста и укрепление конкурентных позиций, вплоть до завоевания позиции лидера (монополиста на определенном временном отрезке).

Эффективность процесса коммерциализации оказывает существенное влияние на стратегическое управление знаниями и повышение корпоративной культуры, т.к. сопровождается принятием целого ряда решений, с помощью которых формируются многообразные связи и отношения, соединяющих исполнителей инновационного проекта с технологической инфраструктурой и рынком.

Весь спектр экономических и правовых отношений, формируемых в процессе коммерциализации, основывается на трансфере технологий. Включая комплекс вопросов, связанных с раскрытием сущности технологии и определением потребности в технических средствах, он позволяет расширить систему знаний и навыков, сформировать адекватную систему управления, повысить эффективность используемых ресурсов за счет совершенствования существующей бизнес-модели при переходе к инновационной технологии.

Проведенный анализ процесса коммерциализации инноваций показал, что он может практически обеспечить реализацию инновационной стратегии компании, определяя и осуществляя выбор эффективных форм

и методов организации процесса реализации стратегии, обеспечивая решение главных вопросов – укрепления конкурентоспособности и рыночной стоимости компании.

Большое распространение в условиях глобализации экономики получили различные формы интеграции в процессе коммерциализации инноваций. Широко используются такие формы интеграции как стратегические альянсы. Интеграция предусматривает, в частности, проверку выгодности сотрудничества для партнеров и основывается на заключении договоров, соглашений, принятия обязательств по сотрудничеству и совместной деятельности по реализации инновационного бизнеса, обеспечивая при этом выигрыш во времени при выводе инновационного продукта на рынок.

Сложность процесса коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, определяется с одной стороны их многообразием (продукт, услуга, ноу-хау, знания, опыт и т.п.) и неоднозначностью оценки в условиях неопределенности относительно возможности и целесообразности их практического применения. А с другой стороны – многообразием форм коммерциализации, используемых методов принятия решений, которые могут быть применены в реальных условиях.

На рис. 1 приведены основные формы коммерциализации технологий и инноваций.



Рис.1. Формы коммерциализации технологий и инноваций [9].

Однако представленные варианты скорее раскрывают содержательно процессы и договорные отношения, реализуемые при коммерциализации ОИС, нежели формы коммерциализации.

В рамках этого процесса могут быть выделены следующие укрупненные этапы:

1. Предварительная стадия, предусматривающая проведение стратегического анализа, позволяющего выявить направления инновационного развития предприятия, определяя его возможности на основе оценки инновационного потенциала, оценить состояние внешней среды и сформулировать инновационную стратегию. На этом этапе выявляются основные факторы, потенциально обеспечивающие успешность коммерциализации, включая: привлекательность новых продуктов для потребителя; возможность быть лидером на соответствующем рынке; за счет реализации стратегии «голубого океана»; правовая защищенность ОИС; потребность и возможность обеспечения финансовыми ресурсами; соответ-

ствие кадрового потенциала фирмы потребностям инновационной разработки; составление прогноза относительно эффективности реализации процесса коммерциализации; совершенствование существующей бизнес модели применительно к требованиям инновационного процесса; выявление необходимости в сопутствующих инновациях и направлениях совершенствования деятельности фирмы, обеспечивающих снижение затрат в рамках цепочки создания ценности для потребителя. Таким образом, ключевые вопросы обеспечения эффективности коммерциализации инноваций должны прорабатываться уже на стадии разработки стратегии и стратегического анализа. Именно на этой стадии закладывается успех инновационного развития компании и достижение поставленных целей путем коммерциализации.

2. Провести оценку и отбор инновационных продуктов, которые отвечают сформулированным целям инновационной стратегии и могут рассматриваться как продукты, целесообразные для выведения на рынок на основе анализа полезности для потребителя.

При этом следует исходить из того, что покупатель (заказчик) платит за НИОКР или лицензию на технологию (лицензионный или безлицензионный продукт), учитывая, что доход может дать только рынок, поэтому востребованным в процессе коммерциализации может быть только то, что даст дополнительную прибыль и укрепит рыночные позиции покупателя. Эта проблема решается средствами технологического аудита, который позволяет оценить коммерческий потенциал инновации путем привлечения экспертов и получения обоснованного профессионального суждения.

3. Оформление прав на интеллектуальную собственность, которое осуществляется на рынке инновационной продукции, формируя систему экономических и деловых отношений между владельцами (продавцами) интеллектуальной собственности, имеющей потребительскую ценность, и покупателями прав владения, использования и распоряжения ею. Этот этап можно рассматривать как трансфер технологий.

4. Анализ потребности в дополнительных финансовых ресурсах и организация их привлечения с использованием при необходимости возможностей финансового рынка, или интеграционных подходов.

5. Организация процесса производства инновационной продукции и вывода её на рынок; проведение необходимых маркетинговых мероприятий; формирование ценовой политики; совершенствование цепочки создания ценностей; изменение при необходимости организационной структуры (создание кросс-функциональных групп, интеграционных структур и др.); обучение персонала; разработка инновационной бизнес-модели и механизма взаимодействия её с существующей бизнес моделью.

Наиболее сложными и наименее разработанными вопросами процесса коммерциализации инноваций являются финансовые отношения и регулирование отношений по вопросам создания, правовой охраны и использования объектов интеллектуальной собственности.

Особо следует выделить проблемы приобретения и оплаты имущественных прав на использование объектов интеллектуальной собственности, созданных вне предприятия (заключение лицензионных соглашений).

Таким образом, решение вопросов, связанных с процессом коммерциализации, по нашему мнению, должно присутствовать уже на ранних стадиях разработки инновационной стратегии, а именно на этапе стратегического анализа, в процессе которого сопоставляются потребности рынка и возможности компании (фирмы). Именно на этом этапе встает вопрос об обеспечении экономического роста на принципах дифференциации деятельности, необходимости завоевания новых рынков и укрепления конкурентных позиций путем вывода на рынок нового инновационного продукта, который позволит компании занять позицию «лидера».

Когда инновационный продукт (технология) и его возможности определены, тогда процесс вывода его на рынок и коммерциализации может быть отработан во всех деталях с учетом альтернативных способов и методов решения этой проблемы, от разработки или приобретения прав на инновацию, до освоения и вывода на рынок инновационного продукта.

Для этого процесс коммерциализации должен быть проанализирован, спланирован, четко организован.

Список литературы:

1. Титов В.В. Трансфер технологий. [Электронный ресурс]: <http://www.metodolog.ru/00384/annot.htm>
2. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности. – М.: Магистр, 2010. – 511 с.
3. Антонец В.Л., Нечаева Н.В. и др. Инновационный бизнес: Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок: учеб.пособие / под ред. К.А. Хомкина. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2009. – 320 с.
4. Монастырский Е.А., Грик Я.Н. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок// Инновации. – 2004, №7 – с. 85-87.
5. Козметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции // Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций./ Под ред. Фонштейн. – М.:АНХ, 1999. – 296с.

6. Козловская Э.А., Демиденко Д.С., Яковлева Е.А., Гаджиев М.М. Экономика и управление инновациями: Учебник. – Махачкала, ИД «Наука плюс», 2008. – 284с.
7. Николова Л.В. Обоснование применимости модели Солоу при формировании модели инновационного комплекса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 3-2. № 58. С. 33-36.
8. Рудская И.А. Методы оценки неопределенности инвестиционного процесса в инновационных организациях. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2013. Т. 2. № 163. С. 149-154.
9. Росмедпортал – научно-практический журнал. [Электронный ресурс]: <http://rosmedportal.com/>
10. Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» 20-23 апреля 2010 г. МОСКВА – ГОУ ВПО РГИИС – 2010г.

Козловская Э.А.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФИНАНСИРОВАНИЮ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ¹

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Проблема обеспечения населения жильем остается по-прежнему актуальной. Состояние обеспеченности населения жильем характеризуется в настоящее время следующими данными: в неблагоустроенных квартирах проживает 40 млн. человек, в аварийном или ветхом жилищном фонде – 6 млн. человек, в очередях на улучшение жилищных условий зарегистрировано 4,43 млн. человек, а среднее время ожидания в очереди составляет 19,3 года. Средняя обеспеченность жилой площадью населения в РФ в 2011 году составила 22,4 кв.м. на человека, что в 2 раза ниже, чем в среднем в странах Европейского союза. Ежегодно в России строится 0,25 кв.м. жилья на человека, хотя исходя из существующих потребностей, объемы строительства жилья должны составлять 1,3 кв. м. [1].

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

Основными факторами, сдерживающими возможность граждан приобрести доступное, комфортное жильё, являются: низкий платежеспособный спрос населения не позволяющий купить жильё из-за его высокой стоимости; отсутствие накоплений, необходимых для внесения первоначального взноса по ипотечному кредиту; высокие процентные ставки по ипотечным кредитам, предлагаемым банками; ограниченные сроки предоставления кредитных ресурсов. Особенно остро эта проблема стоит перед молодыми семьями, финансовые возможности которых весьма ограничены.

Кроме того, имеет место психологический фактор, заключающийся в том, что пока большая часть населения не готова жить в долг, предпочитая долгие годы копить деньги на покупку квартиры или ожидая безвозмездного представления жилья государством.

Реализация целевых жилищных программ и государственная политика в этой сфере характеризуется низкой эффективностью как с точки зрения государственного, так и рыночного подходов. Поэтому вопрос, связанный с финансированием жилищных программ, являющийся одним из важнейших элементов социальной политики государства, остается по-прежнему нерешенным, требующим использования новых подходов и методов.

В сегменте нового жилищного строительства рост объемов кредитования сдерживается из-за повышенных рисков, характерных для жилищной сферы. Основными сдерживающими факторами являются:

- непрозрачность балансов и отчетности строительных компаний, наличие многочисленных неформальных расходов,
- сложности в оценке качества проектов и заемщиков,
- отсутствие у строительных компаний твердых и надежных залогов вследствие непрозрачности схем выделения земель под строительство и риск утраты залога при смене местной администрации,
- требование наличия дополнительного обеспечения на стадии строительства другого имущества, удовлетворяющего требованиям банка,
- неопределенность динамики спроса и цен на жильё, а следовательно динамики стоимости залога,
- частые переносы сроков завершения строительства, необходимость пролонгировать кредиты и в связи с этим создавать дополнительные резервы.

Таким образом, предлагаемые банковским сектором кредитные схемы носят фрагментарный характер и доступны ограниченному кругу заемщиков [6].

В настоящее время в регионах РФ и в странах центральной и восточной Европы используются различные схемы финансирования жилищных программ[5], основанные на использовании различных в т.ч. и

бюджетных ресурсов. Наиболее часто используются такие формы финансирования как: создание фондов с использованием бюджетных средств, которые предназначены для финансирования жилищного строительства и продажи жилья в рассрочку; дотирование местными властями ипотечных агентств, обеспечивая, таким образом, снижение процентных ставок по ипотечным кредитам; субсидирование процентных ставок или первоначальных взносов и др. формы.

Для таких форм участия в финансировании жилищных программ характерны следующие недостатки:

- бюджетные средства расходуются через различные внебюджетные фонды не всегда адресно и целенаправленно;
- субсидии, выплачиваемые гражданам, увеличивают дефицит региональных бюджетов;
- в условиях нестабильной экономики средств бюджетов, как правило, не хватает на весь срок кредитования;
- при заниженных процентных ставках по кредитам сложно привлечь для участия в финансировании институциональных и частных инвесторов на рыночных условиях;
- стремление перекладывать риски на бюджетную систему.

Усложняет ситуацию и существующее законодательство, касающееся процедуры выселения граждан при их неспособности погашать ипотечный жилищный кредит. Если в семье есть несовершеннолетние дети, то осуществить выселение практически невозможно. На практике продажа заложенного имущества осуществляется в единичных случаях, в результате кредитор вынужден принимать заложенное имущество на баланс. Не существует в регионах и фондов муниципального жилья, куда можно было бы отселить семью в случае ипотечного дефолта.

Имеют место и другие существенные недоработки законодательства в сфере ипотечного кредитования и финансирования жилищных программ.

На основании изложенного можно считать, что решение данной проблемы невозможно без активного участия государства, основывающегося на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП).

Первоочередными задачами реализации системы ГЧП в жилищной сфере являются: разработка механизма государственно-частного партнерства, позволяющего эффективно решить проблему; оценка масштабов финансирования и сроков реализации проектов; формирование механизма защиты интересов государства; резервирование денежных средств в государственном бюджете в процессе финансового планирования.

С позиции частных инвесторов в рамках ГЧП должны быть решены следующие задачи: оценка состояния государственных финансов и устойчивости региональных и местных бюджетов; прогнозный анализ

социально-экономического развития территорий; выявление внутренних и внешних рисков; расширение и развитие форм сотрудничества органов государственной власти разных уровней с бизнес-сообществом.

Для решения поставленных задач необходимо сформировать нормативно-правовую базу ГЧП, включая формирование единого правового пространства с учетом мирового опыта по созданию партнерства. Принятие федерального закона «О государственно-частном партнерстве» и использование механизма ГЧП позволит создать положительную динамику в развитии социальных инфраструктурных проектов и откроет новые возможности для реализации ипотечных проектов на принципах ГЧП [3, 4].

В рамках совершенствования законодательства необходимо пересмотреть принципы и возможности участия субъектов РФ и муниципальных образований в проектах ГЧП, особенно в области транспортной и социальной инфраструктуры, где в современных условиях реализация ГЧП проектов крайне затруднена.

Для совершенствования процесса бюджетного финансирования предусматривается не только введение жилищных сертификатов, но и субсидирование целевых сберегательных счетов, предназначенных для приобретения жилья. Это способствует стимулированию долгосрочных накоплений граждан.

Стимулирование банковской системы может осуществляться в рамках денежно-кредитной политики путем изменения нормы обязательного резервного покрытия для обеспечения ликвидности банков, предоставляющих ипотечные кредиты [2].

Повышение заинтересованности частных инвесторов в финансировании жилищных программ в рамках ГЧП предусматривает использование налоговых методов стимулирования, в частности, предоставление налоговых льгот и специальных налоговых режимов инвесторам.

В качестве основных экономических методов прямого регулирования ипотечных жилищных проектов на принципах ГЧП предусматривается увеличение уставного капитала агентств по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Предусматривается также стимулирование рынка ипотечных ценных бумаг путем установления обязательных лимитов в структуре активов консервативных инвесторов, к числу которых относятся частные пенсионные фонды, страховые компании и др. Предусматривается также проведение операций по купле-продаже пакетов ипотечных ценных бумаг государственными органами для поддержания ликвидности рынка в неблагоприятные периоды.

Предусматривается также косвенное стимулирование партнерства. В качестве методов косвенного регулирования отношений в рамках ГЧП предусматривается: стандартизация процедур ипотечного жилищного

кредитования; ускорение процедуры обращения взыскания на предмет залога; создание льготных финансовых и налоговых условий для застройщиков в целях повышения ввода жилья в эксплуатацию; увеличение налогового вычета для заемщиков с суммы средств, идущих на выплату процентов по ипотечному кредиту; внедрение и поддержка системы страхования ипотечных жилищных кредитов для сглаживания возможных последствий кредитного риска; предоставление заемщику налоговой льготы с зачислением её на накопительный счет заемщика.

Одной из эффективных мер стимулирования участия частных инвесторов в финансировании жилищных проектов в рамках ГЧП является четкое законодательное регламентирование гарантий прав частного инвестора, а также сбалансированное распределение рисков между государством и частным партнером.

Одним из направлений развития финансовой поддержки жилищных программ в рамках ГЧП является формирование ресурсной базы ипотечных жилищных проектов. В качестве механизма, обеспечивающего решение вопроса, является рефинансирование ипотечных жилищных кредитов. От уровня развития этого процесса зависит возможность банков предоставлять ипотечные кредиты, срок и стоимость кредита для заемщика.

В качестве одной из схем финансирования предусматривается использование долговых инструментов. Для обеспечения устойчивости фондирования ипотечных жилищных проектов могут быть использованы сделки секьюритизации, адаптированные под привлечение средств институциональных инвесторов[7]. В соответствии с Федеральным законом «Об ипотечных ценных бумагах» может быть использована внебалансовая секьюритизация ипотечного портфеля и процедура транширования ипотечных ценных бумаг, которая позволит привлечь инвесторов с различной дюрацией вложений и чувствительностью к уровню риска.

Рассмотренные формы и методы финансирования жилищных программ можно рассматривать как базовую концепцию государственно-частного партнерства в решении проблем финансирования в социальной сфере, позволяющую согласовать интересы всех участников процесса, и расширить возможности привлечения финансовых ресурсов, а также разрабатывать обоснованные стратегии развития на долгосрочную перспективу.

Список использованных источников:

1. Савруков А.Н. Проблемы развития и совершенствования государственной поддержки ипотечного кредитования в России/ А.Н.Савруков// научно-технические ведомости СПбГПУ. - 2009. - № 2-2 (75) – С.226-231.

2. Козловская Э.А., Гузикова Л.А. Основы формирования стратегии коммерческого банка на рынке ипотечного кредитования// Научно-технические ведомости СПбГПУ.- 2008.- № 64.- С.227-333.

3. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник: Учеб.пособие для вузов/ Под ред. В.Н.Волковой, В.Н.Козлова. – М.: Высш.шк.,2013.

4. Родионов Д.Г. Проблемы применения программно-целевого подхода в управлении региональными социально-экономическими системами // Сб. научных трудов 14-й международной научно-практической конференции «Финансовые проблемы и пути их решения: теория и практика» 23-25 апреля, СПб: Изд-во Политехнического университета, 2013. С. 73- 81.

5. Родионов Д.Г. Опыт жилищной реформы в странах центральной и восточной Европы. Инновации. 2007. № 6. С. 91-93.

6. Яковлева Е.А., Козловская Э.А. Значение стоимостной концепции как методологической основы принятия решений по управлению эффективностью организации в условиях инновационного процесса – Экономические реформы в России. Тенденции и перспективы: Сб. науч. Трудов. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. С.149-178.

7. Рудская И.А., Плотникова Е.В. Сравнительная характеристика методов прогноза инвестиционных потребностей инновационных организаций. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2013. № 173. С. 66-73.

Корганашвили Л. Д.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГРУЗИИ И ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ

Тбилиси, Тбилисский государственный университет
имени И. Джавахишвили

На протяжении всего постсоветского периода для Грузии характерна инерционная модель развития, которая исчерпала все свои возможности. Соответственно, для страны актуальна проблема выбора такого пути развития, который сможет обеспечить формирование конкурентоспособной национальной экономики и устойчивый экономический рост.

В настоящее время во всем мире одним из главных условий модернизации экономики и мощным стимулом повышения ее темпов роста признана инновационная деятельность. Соответственно, для Грузии актуальным является вопрос перехода на инновационную модель развития, основой которой является «экономика знаний». В свою очередь необходимым условием продвинутой страны по пути формирования «экономики знаний» является наличие инновационного потенциала. По оценкам Всемирного банка в 2012 году в рейтинге индекса экономики знаний Грузия находится на 68-ом месте, по индексу знаний – 87-ом, по инновациям – 65-ом, по экономическому режиму стимулирования – 43-ем, по информационно-коммуникационным технологиям – 95-ом, по образованию – 87-ом (причем по сравнению с предыдущим годом рейтинг образования ухудшился на 32 пункта) [1].

Одним из основных показателей, оценивающим экономики разных стран и регионов мира с точки зрения инновационных возможностей и результатов, является глобальный инновационный индекс (ГИИ). В 2012 году в рейтинге ГИИ Грузия заняла 71-ое место, в том числе по первой группе показателей – располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций – 63-е место, а по второй – достигнутые практические результаты осуществления инноваций – 81-ое. Значительное отставание рейтинга второй группы показателей от первой (18 пунктов) указывает о недостаточном уровне реализации собственного инновационного потенциала [2, с. 8-13].

Всемирный экономический форум (ВЭФ) при составлении индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК) большое значение придает влиянию технологий и инноваций на глобальную конкурентоспособность. В рейтинге ИГК 2013-2014 Грузия находится на 72-ом месте среди 148 стран и по классификации ВЭФ относится к группе стран, находящихся на стадии эффективного развития. При этом у нее самый плохой рейтинг по группе «инновационный потенциал», в который в свою очередь входят: способность к инновациям (118-ое место), качество научно-исследовательских организаций (124-ое место), расходы компаний на НИОКР (128-ое место), сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР (132-ое место), государственные закупки высокотехнологичной продукции (62-ое место), наличие ученых и инженеров (126-ое место), патентные заявки по процедуре Договора о патентном сотрудничестве РСТ (62-ое место) [3, с.192]. Исходя из вышеприведенных данных следует, что у Грузии слаборазвитый инновационный потенциал и необходимо создавать условия для его развития.

Одной из серьезных проблем перехода на инновационную модель развития является нехватка финансовых ресурсов для развития науки, модернизации имеющихся производственных мощностей и создания но-

вых высокотехнологических предприятий в купе с неосознанностью значения инновационного развития как со стороны государства, так и частного бизнеса, а также отсутствия тесного союза между триадой инновационного процесса: наука–государство–частный бизнес.

Инновационная деятельность достаточно капиталоемкий процесс, для финансирования которого обычно используются государственные и частные источники. К сожалению, в настоящее время инновационной деятельностью в Грузии характеризуется с незначительными объемами государственного финансирования (например, за 2005-2010 гг. расходы на исследования и разработки составляли всего 0.2 % ВВП) [4, с.187] и нехваткой собственных средств у предприятий. В стране также нет условий для развития венчурного бизнеса, который может стать мощным стимулом для развития инновационного потенциала Грузии.

Для перехода на инновационную модель развития в первую очередь необходимо разработать стратегию инновационного развития Грузии и определить возможности формирования оптимальной структуры источников финансирования инновационной деятельности.

Источники:

1. http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp
2. The Global Innovation Index 2012. Stronger Innovation Linkages for Global Growth. INSEAD and WIPO, 2012.
3. The Global Competitiveness Report. World Economic Forum 2013-14. Geneva, Switzerland. 2014.
4. Human Development Report, 2013.

СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ТЕОРИИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ

Республика Таджикистан, город Душанбе, Институт
предпринимательства и сервиса

Аннотация

В статье предлагается теория «Поведенческих финансов» для объединения экономического механизма инвестирования и психологии поведения инвестора при принятии решений в условиях неопределенности.

Ключевые слова: финансовые решения, инвестирование, мотивация, потребительские предпочтения, поведенческая теория финансов, факторы неопределённости.

Рассматривая различные способы финансирования инвестиционной деятельности предприятия, рациональные менеджеры руководствуются верой в эффективность рынков. Но что, если рынки не всегда столь эффективны? И что, если сами руководители не рациональны, а решения принимаются ими под влиянием определенных факторов? Этот второй вопрос лежит в основе дисциплины, получившей название «Поведенческие корпоративные финансы» и заставившей переосмыслить идеи о стратегиях компенсации и корпоративных финансах.

«Поведенческие финансы» объединяют психологию и экономику в исследование человеческого суждения и предвзятости при принятии решений в условиях неопределенности. Благодаря исследованиям Даниэля Канемана (в 2002 году Дэниэл Канеман, и Вернон Смит были удостоены Нобелевской премии по экономике «За исследования в области принятия решений и механизмов альтернативных рынков»), мы больше не считаем рынки эффективными или инвесторов рациональными по умолчанию.

Применение теории поведенческих финансов к корпоративным финансам привлекает внимание многих ученых. Особенно интересна данная концепция в рамках принятия инвестиционных и финансовых решений руководителями. Если руководители самонадеянны или сверхоптимистичны, какое влияние это оказывает на их решения в отношении структуры капитала? В ходе исследований ряда ученых был обнаружен явный “эффект CEO”. Принимаемые ими решения отражают их личный

стиль управления, и, как правило, не удовлетворяют в полном объеме критериям, определенным фирмой. Финансово агрессивные управляющие используют больше лeverеджа и держат меньше наличных средств на балансе, другие предпочитают расширять свои компании посредством поглощений. Более консервативные лидеры имеют больше наличных средств на балансе и используют внутренние инвестиции в качестве стимулятора роста.

Эти различные стили управления капиталом имеют реальный эффект на результаты компании. Для консервативных президентов характерна более низкая норма доходности активов. Агрессивные управляющие достигают более высоких доходов, за исключением тех, кто активно преследует политику поглощений. Руководители более зрелого возраста склонны быть более консервативными, держа меньше обязательств и больше наличных средств на балансах.

Реальное применение данной теории идет вразрез с общепринятым мнением относительно компенсации генеральных директоров и корпоративного управления. До недавнего времени считалось, что интересы CEO должны быть в соответствии с интересами компании и ее акционеров. Таким образом, опционы на акции, которые способствовали стремлению руководителей находить способы увеличить цену акций, считались наиболее подходящим средством поощрения. Однако, если CEO каким-либо причинам предвзят и действует согласно особому стилю руководства, эта форма поощрительной компенсации больше не объединяет его интересы и интересы фирмы в целом. Руководитель может сделать то, что он считает лучшим, но, в то же время, принять необоснованное решение.

Исследование поведенческих финансов указывает, что традиционные идеи корпоративного управления могут быть слишком упрощенными. Менеджменту компании необходимо выйти за рамки определения лишь оптимального поощрительного контракта, и вместо этого найти руководителя с опытом, индивидуальностью, и стилем управления, подходящим для решения актуальных проблем предприятия. Но это в свою очередь означает, что руководство должно понимать, в каком конкретно CEO оно нуждается.

Теория поведенческих финансов на сегодняшний день находится в центре исследования различий в корпоративных финансовых политиках и структурах капитала. Но что самое важное, концепция поведенческих корпоративных финансов позволила человечеству по-новому взглянуть на, как казалось ранее, уже всесторонне изученную область корпоративных финансов.

Список используемой литературы:

1. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Управление стоимостью организации в инновационном процессе: эффективность инноваций в производственной сфере (монография) Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 242 .
2. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовая стратегия прогнозирования промышленного предприятия (монография). Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 210
3. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовый менеджмент. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)) М.: Экономика, 2013. 372 с.: ил. – (Высшее образование).
4. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Оценка бизнеса. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)). М.: Экономика, 2013. 357 с.: ил. – (Высшее образование)
5. Unprotected Investment Banking. Valuation, Leveraged Buyouts and Mergers&Acquisitions. Joshua N. Rosenbaum, Joshua D. Pearl.
6. <http://www.bostonfed.org>
7. <http://www.strategy-business.com>

Мерзликина Г.С.

ИННОВАЦИОННОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Волгоград, Волгоградский государственный технический университет

Формированию промышленной политики в настоящее время уделяется большое внимание. Однако до сих пор не принят Федеральный закон о промышленной политике. Более 35 регионов России разработали и реализуют региональные законы о промышленной политике, компаративный анализ которых вывил нечеткость и размытость целей и задач, многообразие инструментов и методов реализации промышленной политики. К сожалению, большая часть предлагаемых мер, в виде инвестиционной поддержки, не направлена на активизацию инновационной деятельности предприятий промышленности. Инновационное и «модернизационное» наполнение промышленной политики либо предлагается априори, либо не рассматривается. Активизация инновационной деятельности промышленных предприятий позволит адекватно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, успешно внедрять новые

технологии, современное оборудование, новые бизнес-процессы.

Инновационная деятельность промышленных предприятий (в своем большинстве) отличается фрагментарностью, изолированностью, недостаточной обоснованностью. В результате, как правило, инновации (фундаментальные и прикладные исследования) с большим трудом внедряются в производство. Причины – несогласованность управленческих действий, «автономность» исследовательских организаций, недостаточность финансирования, ресурсов, отсутствие общепринятых критериев оценки эффективности инновационной политики, активности.

По нашему мнению промышленная политика (как федеральная, так и региональная, так и отдельного промышленного предприятия) должна включать инновационную составляющую с четкими критериями и показателями оценки эффективности.

Общепризнанно, что важнейшим критерием эффективности инноваций является показатель затрат на НИОКР, однако, затраты могут свидетельствовать скорее о возможностях финансирования, но не о возможностях внедрения результата. Показателем же результативности должна быть «совокупная факторная производительность (Total Factor Productivity, TFP)».

В некоторых научных работах предлагается оценивать эффективность инноваций по возможности открытия новых производств (стартапов, например, через «бизнес-инкубаторы» или государственное участие в венчурном капитале). Любые новые начинания в бизнесе активизируют предпринимательскую деятельность (по определению о сущности предпринимательства: инновации, риск, самофинансирование). Опосредованное влияние, в данном случае, на промышленное развитие будет оказано, однако говорить о промышленной политике не приходится.

Опыт инновационного развития в зарубежных странах свидетельствует о том, что его важным источником являются практические знания, а не столько научные и технологические. Большинство предприятий промышленности отказались от собственной научно-исследовательской базы, за редким исключением в отдельных отраслях сохранились научные подразделения, работающие «напрямую» с промышленностью. Автономность исследовательских центров, предлагающий «готовый инновационный продукт», не позволяет в краткие сроки и с высокой эффективностью внедрять новые технологии, оборудование, производить конкурентоспособную продукцию.

Формирование «новой промышленной» политики безусловно должно учитывать инновационное развитие и экономики в целом, и промышленности. Нельзя рассматривать отдельно инновационную и промышленную политики. Необходимо включить в перечень критериев и показате-

телей эффективности реализации промышленной политики, критерии и показатели эффективности инновационной деятельности. В первую очередь критерии результативности и показатели производительности.

Рассматривая проблему инновационного содержания промышленной политики, следует четко разграничить модернизацию и инноватизацию промышленного производства. Констатируя высокую степень изношенности производственного оборудования, часто говорят о необходимости его обновления и модернизации. Понятие «модернизация» предполагает использование современного оборудования и технологий. Инноватизация предполагает внедрение перспективного оборудования и технологий.

Инновационная составляющая промышленной политики должна учитывать инновации во всех сферах деятельности предприятия: производственной, технологической, экономической, управленческой, социальной, экологической. Основным результатом промышленной политики определен – увеличение выпуска конкурентоспособной промышленной продукции, укрепление экономической устойчивости промышленности, обеспечение устойчивого промышленного развития. Достичь данного результата можно по-разному. Важно, что эффективная промышленная политика (развитие промышленности) должно опираться на инновационную активность хозяйствующих субъектов.

Москвичева Н.В., Бурко М.Л., Соколова А.А.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Москва, МАИ

В настоящее время инновационная деятельность предприятий высокотехнологичных отраслей российской промышленности является решающим фактором их стабильного развития. В этой связи для предприятий авиационной промышленности приоритетными являются задачи обеспечения эффективного функционирования, создания новых перспективных видов продукции, развития научной и материально-технической базы, модернизация производства, маркетинговые инновации, повышение эффективности послепродажного обслуживания и т.п.

Как правило, в рамках инновационной программы развития предприятия одновременно реализуют несколько проектов, поэтому проблема инвестиционной привлекательности конкретного проекта является

одной из самых важных. Под инвестиционной привлекательностью следует понимать совокупность благоприятных инвестиционных и инновационных условий и преимуществ, которые принесут инвестору дополнительную прибыль и уменьшат риск вложений.

Инвестиционную привлекательность можно рассматривать с двух точек зрения: финансово-экономической выгоды и общественной полезности. В большинстве случаев инвестора привлекают высокие финансовые показатели проекта, однако, существуют ситуации, при которых инновации должны быть внедрены, несмотря на их низкую эффективность или убыточность. Например, инновационные экологические проекты, которые финансируют промышленные предприятия, заботящиеся о своей деловой репутации. В качестве примера также можно привести бюджетное финансирование инновационных целевых программ, обладающих существенной социальной значимостью или научной полезностью при отсутствии финансово-экономической эффективности.

Инновационные программы могут иметь территориальное, отраслевое и внутрикорпоративное значение, в связи с этим выделяют территориальную, отраслевую и корпоративную инвестиционную привлекательность.

Территориальная инвестиционная привлекательность представляет собой систему таких критериев как макроэкономическое положение города или региона в национальном и международном рыночном хозяйстве, а также положение предприятия внутри территориальной единицы.

Отраслевая инвестиционная привлекательность определяется значимостью разрабатываемых или внедряемых инноваций для отрасли в целом. Существует понятие инновационной активности предприятия, отражающее положение предприятия на отраслевом рынке инноваций.

В российской экономике вопросы оценки результативности инновационной составляющей решаются в основном экспертным способом, т.е. в зависимости от специфики внедряемой инновации группа экспертов определяет, насколько эффективно она была внедрена. На основе этих расчетов проводится ранжирование предприятий по уровню их инновационной активности (табл. 1)

Таблица 1

Показатели эффективности инновационной деятельности

Показатель	Определение	Примечания
1. Финансовая отдача		
1.1. Показатель новых продаж (ПНП)	Доля доходов от реализации в год от продукта, разработанного в предшествующие годы в общем объеме доходов от реализации	Показатели, определяющие эффективность затрат на инновационную деятельность, базируются на трех простых показателях (ПНП, ПЭЗ и ИИ). ПНП – доля продаж новых продуктов. Временной период устанавливается исходя из специфики отрасли
1.2. Показатель экономии затрат (ПЭЗ)	Отношение экономии общих затрат на производство товаров, реализованных в год, к общему объему валовой прибыли	-
1.3. Общая результативность инновационной деятельности (ОРИД)	Валовая прибыль, полученная от реализации новых или улучшенных продуктов и от снижения затрат ОРИД = Результат от реализации × (ПНП + ПЭЗ)	В расчетах могут использоваться данные текущего или будущего года
1.4. Отдача от НИОКР (ОНИОКР)	Отношение выгоды от НИОКР к инвестициям в НИОКР. ОНИОКР = (Результат от реализации / Общий объем реализованной продукции) × (ПНП + ПЭЗ) / ИИ, где ИИ = (годовые затраты на НИОКР) / Объем реализованной продукции	-
2. Проектируемая ценность инновационной деятельности		
2.1. Проектируемые продажи	Доля продаж в будущем году от реализации текущих инновационных проектов	-
2.2. Проектируемый доход	Доля проектируемой чистой прибыли от реализации текущих инновационных проектов	-

Внутрикорпоративная инвестиционная привлекательность определяется с учетом ценности инноваций для самого предприятия. На сегодняшний день многие стратегические инвесторы связывают перспективы капиталовложений именно с нововведениями. В этом случае инвестиционная привлекательность может рассматриваться как результат оценки

эффективности среднесрочных и долгосрочных инвестиций в инновационные проекты предприятия.

С экономической точки зрения инвестиционная привлекательность определяется как внутренними характеристиками инновации (доходность инвестиций, уровень риска, срок реализации проекта и др.), так и условиями привлечения финансовых ресурсов для реализации проекта. Финансирование инновационной деятельности может осуществляться за счет собственных и привлеченных средств.

Для предприятий авиационной промышленности в настоящее время основными источниками финансирования инновационных программ являются прибыль и бюджетное финансирование. Кроме того, инвестиционный фонд предприятия может пополняться безвозмездными вложениями в натуральной форме или в виде спонсорской финансовой помощи.

Все инновационные проекты оцениваются по следующим направлениям с использованием количественных и качественных показателей:

1. Эффективность проекта в целом;
2. Эффективность участия в проекте, иными словами, инвестиционная привлекательность проекта для каждого из участников.

Участниками проекта могут быть предприятие, реализующее проект, и его акционеры, банки, осуществляющие кредитование проекта, лизинговая компания, предоставляющая оборудование для проекта, и т.д. Проект может затрагивать интересы структур более высокого порядка, которые способны существенно повлиять на его реализацию.

Реализация инновационных проектов сопряжена с повышенным риском. Это обусловлено высокой неопределенностью как внешней, так и внутренней среды, в которых реализуется проект. В таких условиях традиционные методы оценки эффективности приводят к значительному занижению эффективности инновационных проектов вследствие ряда допущений, искажающих среду проектов такого рода.

Значительную роль в повышении объективности оценки инновационных проектов играет корректная оценка влияния неопределенности и риска на результаты проекта. В мировой практике инвестиционного менеджмента используются различные методы оценки проектов в условиях риска и неопределенности, к наиболее распространенным из которых следует отнести следующие количественные и качественные методы:

1. Количественные методы:
 - Метод корректировки нормы доходности (премия за риск);
 - Метод коэффициентов достоверности;
 - Анализ чувствительности показателей эффективности (NPV, IRR и т.д.);
 - Метод сценариев;

- Методы теории игр;
 - Построение «дерева решений»;
 - Имитационное моделирование по методу Монте-Карло
 - Метод опционов
2. Качественные методы:
- Метод экспертных оценок
 - Метод рейтинговых оценок
 - SWOT-анализ

Рассмотрим основные характеристики представленных методов.

Метод корректировки ожидаемой нормы доходности обеспечивает приведение будущих денежных поступлений к настоящему моменту времени по более высокой ставке дисконтирования с учетом отсутствия информации о конечных результатах проекта. Наибольшую сложность в данном случае представляет расчет премии за риск, являющейся основной составляющей ставки дисконта.

Метод коэффициентов достоверности (метод достоверных эквивалентов) заключается в корректировке денежных потоков инновационного проекта путем введения специальных понижающих коэффициентов для каждого периода реализации проекта. Иными словами, в рамках данного метода осуществляется приведение запланированных платежей к величине платежей, поступление которых не вызывает сомнений и значения которых могут быть определены абсолютно точно.

Для определения значения понижающего коэффициента чаще всего используется метод экспертных оценок, который отражает ожидания экспертов в отношении денежных потоков инновационного проекта.

Метод анализа чувствительности показателей инвестиционной привлекательности инновационного проекта позволяет количественно оценить степень влияния изменений составляющих проекта на конечный результат. Анализ чувствительности производится путем «последовательно-единичного» изменения каждой переменной, после чего оценивается процентное изменение критерия эффективности проекта. На основании этих расчетов происходит экспертное ранжирование переменных по степени важности (например, очень высокая, средняя, невысокая) и экспертная оценка прогнозируемости значений переменных (например, высокая, средняя, низкая). Далее эксперт может построить так называемую «матрицу чувствительности», позволяющую выделить наименее и наиболее рискованные для инновационного проекта переменные.

Необходимо подчеркнуть тот факт, что анализ чувствительности до некоторой степени является экспертным методом. Кроме того, в данной методике не анализируется корреляция между изменяемыми параметрами инновационного проекта.

Метод сценариев позволяет нивелировать недостатки метода анализа чувствительности. Анализ сценариев представляет собой развитие методики анализа чувствительности инновационного проекта в том смысле, что одновременно изменению подвергается группа переменных. Рассчитываются пессимистический вариант (сценарий) возможного изменения переменных, оптимистический и наиболее вероятный вариант. В соответствии с этими расчетами определяются новые значения критериев NPV и IRR. Эти показатели сравниваются с базисными значениями и даются необходимые рекомендации.

В основе рекомендаций лежит определенное правило: даже в оптимистическом варианте нет возможности оставить инновационный проект для дальнейшего рассмотрения, если чистый приведенный доход проекта отрицателен, и наоборот, пессимистический сценарий в случае получения положительного значения NPV позволяет экспертам судить об инвестиционной привлекательности проекта.

К недостаткам использования данного метода можно отнести трудоемкость сбора и обработки информации для каждого возможного сценария развития, конечное количество сценариев и переменных, подлежащих детальной проработке, а также наличие субъективизма в процессе выбора сценариев развития и присвоения вероятностей возникновения.

Методы теории игр позволяют прогнозировать поведение контрагентов и конкурентов. В случае принятия инвестиционного решения с использованием критерия MAXIMAX не учитывается риск нежелательного поведения внешней среды. Недостатком критерия MAXIMIN при оценке инновационных проектов является необоснованный отказ от проектов, эффективность которых сильно занижается, в связи с использованием данного метода. Использование критерия MINIMAX ориентировано на минимизацию сожалений по поводу упущенной прибыли. Он допускает разумный риск ради получения дополнительной выгоды и используется только при наличии уверенности в том, что случайные убытки не приведут к крайне неблагоприятным последствиям, например, к банкротству предприятия. Критерий пессимизма-оптимизма Гурвица формирует взаимосвязь между критериями MAXIMIN и MAXIMAX. С помощью данного метода из всех возможных вариантов развития событий выбираются два варианта, в результате которых показатель инвестиционной привлекательности достигает минимального и максимального значения.

Для оценки и анализа рисков инновационных проектов часто применяют метод дерева решений. Данный метод предполагает, что у проекта существует несколько вариантов развития. Каждое решение, принимаемое по проекту, определяет один из сценариев его дальнейшего разви-

тия. При помощи дерева решений решаются задачи классификации и прогнозирования.

Дерево решений является схематичным представлением процедуры принятия решений. Ветви дерева представляют собой различные варианты развития, а его вершины - ключевые состояния, в которых возникает необходимость выбора.

Недостатком данного метода является ограниченное число вариантов решения проблемы. В процессе построения «дерева» необходимо обращать внимание на его размер. Оно не должно быть слишком перегруженным, так как это уменьшает способность к обобщению и увеличивает вероятность неверных ответов.

Оценка инновационных проектов с использованием метода моделирования Монте-Карло представляет собой комбинацию методов анализа чувствительности и анализа сценариев. Это достаточно сложная методика, имеющая под собой только компьютерную реализацию. Результатом такого анализа выступает распределение вероятностей возможных результатов инновационного проекта, например, вероятность получения отрицательного NPV. Главной сложностью при использовании метода Монте-Карло является выбор адекватного распределения для каждого рыночного фактора и оценка его параметров. Другая проблема заключается в больших затратах времени и технических ресурсов. Кроме того, гипотетические распределения вероятностей могут не соответствовать реальности.

Применение метода реальных опционов целесообразно при наличии высокой степени неопределенности результатов проекта, возможности принимать гибкие решения при появлении новой информации по проекту, отрицательном значении NPV проекта. Анализ реальных опционов особенно полезен при оценке стоимости нематериальных активов, коммерческую эффективность которых доказать весьма сложно на этапе разработки.

Термин «реальный опцион» был впервые использован для описания опционов, базовые активы которых имеют нефинансовую природу. По своей концепции реальные опционы очень похожи на финансовые, т.к. и те, и другие создают право, но не обязанность на дальнейшие действия по мере продвижения в будущее. Например, при инвестировании в новые технологии предприятие могло бы сделать сравнительно маленькую ставку на разработку технологии, которая затем предоставит возможность для более существенных инвестиций и получения финансовой отдачи посредством коммерциализации, если усилия по разработке окажутся успешными. Цена опциона — это, как правило, затраты на разработку или приобретение, например, приобретение технологии. Исполнение опциона представляет собой решение о переходе к полномасштабной

коммерциализации, а цена исполнения опциона - это затраты на коммерциализацию. Реальные опционы принимают различные формы и содержатся в большинстве решений об инвестициях в технологии. Необходимо иметь в виду, что оценка реальных опционов может представлять значительные трудности из-за неопределенностей и уникальных характеристик реальных базовых активов.

В рамках инновационной программы развития конкретного авиапромышленного предприятия могут рассматриваться несколько проектов. Каждый проект, как правило, уникален по своим характеристикам, требует особого подхода к определению инвестиционной привлекательности, выбора и обоснования применяемого метода оценки.

Библиографический список:

1. А.Н. Трошин Финансовый менеджмент / Учебник // М.: Изд-во «ИНФРА-М», 2013
2. А.Н. Трошин, А.А. Бурдина, Д.В. Разжевайкин Технология оценки инновационной активности предприятий авиационной отрасли / М.: Изд-во МАИ-ПРИНТ, 2012
3. А.Н. Трошин, Н.В. Москвичева, Е.Н. Никулина, Е.В. Тарасова, В.И. Фомкина Вопросы оценки стоимости предприятий авиационной промышленности / М.: Изд-во МАИ-ПРИНТ, 2011

Николова Л.В.

МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Современный этап развития рыночных отношений в России отличается от предшествующих возросшей ролью и самостоятельностью регионов в формировании концепции развития и инвестиционного комплекса.

Целью региональной теории развития является разработка концепции развития региона, представляющей собой комплексную программу, позволяющую решить проблемы развития инвестиционного комплекса региона: создание эффективных производственных комплексов, селективную дисперсию производства и населения, эффективное использование внутренних ресурсов региона. Базой современной региональной теории является теория полюсов или центров роста. Ее достоинством является значительное продвижение к созданию формирования системного подхода в региональной науке. Данная теория представляет собой совокупность трех концепций – «доминирующей экономики», «гармонизиро-

вонного роста» и всеобщей экономики. Однако теория полюсов роста остается недоработанной, не решен ряд принципиальных вопросов, в частности, о количестве населения в центрах роста, об их функциональной иерархии и учетом статуса региона и его концептуальных задач.

Создание инвестиционного комплекса региона можно разбить на три этапа: обработка статистических материалов, расчет индексов инвестиционной привлекательности региона, теоретическое обобщение [1-4].

С помощью индексов определяются:

- уровни развития регионов с точки зрения природно-ресурсного, трудового, экономического, социального и других потенциалов;
- уровни экономических, финансовых, политических, социальных и других рисков;
- показатели рейтинга региона в инвестиционных процессах страны.

Обобщенные статистические материалы используются для расчета индексов инвестиционной привлекательности необходимых для подтверждения рейтинга региона.

Концепция развития региона сформированная на основании дерева целей социально-экономического развития региона позволяет сформировать инвестиционный бюджет региона, в основе которого находится инвестиционная программа [5-9].

В работе, в качестве опорных, приняты следующие принципы.

1. Поведение сложных систем можно описать посредством чередования относительно спокойных и неустойчивых периодов. В ситуации неустойчивости система оказывается очень чувствительной к внутренним и внешним воздействиям, поэтому на выбор путей ее развития можно повлиять небольшими воздействиями.

2. Для сложноорганизованных целостных систем характерна не единственность, а множественность путей развития, что не исключает момента их строгой количественной оценки, а также возможности выбора наиболее оптимального из них. Точное предсказание траектории развития после прохождения точки, где осуществляется выбор пути развития, затруднено действием случайных факторов.

3. Сложноорганизованным системам нельзя навязывать пути развития: необходимо понять, как способствовать их собственным тенденциям развития. Это становится возможным только в условиях положения исследователя внутри изучаемой системы, что позволяет подходить к проблеме с более широких системных позиций. Изменение взгляда не только на объект, но и на субъект исследо-

вания находит свое выражение в том, что необходимым становится анализ реакции системы на внешние воздействия.

4. Поведение сложной системы определяется параметрами порядка, которые не только подчиняют себе ее движение, но и одновременно поставляют информацию об этом состоянии элементам. При этом принцип подчинения характерен как для параметров порядка и элементов соответствующей системы, так и для субординации параметров порядка отдельных подсистем в рамках сложной системы более высокого иерархического уровня.

5. Основой развития сложноорганизованных систем является взаимодействие самоорганизации и организации. Характерная черта процесса самоорганизации - его спонтанный характер, в то время как организация связывается с сознательной упорядочивающей деятельностью человека. Отсюда следует, что в экономических исследованиях существенное значение приобретает проблема соотношения спонтанных процессов самоорганизации и сознательной организующей роли человека в них.

6. Процессы самоорганизации и организации связаны с функционированием механизмов положительных и отрицательных обратных связей. Поддержание равновесия в системе объясняет механизм, формирующий петлю отрицательной обратной связи. Главная же роль в усилении неравновесности принадлежит механизму положительных обратных связей, способных усилить даже слабые флуктуации, способствуя тем самым качественному изменению системы. Положительная обратная связь, составляющая внутренний механизм режимов с обострением, может служить источником быстрого развития или быстрого разрушения.

7. Механизмы рыночного типа не являются единственно возможными в эволюции сложноорганизованных экономических систем. Элементы системы в периоды неустойчивости могут проявить особую чувствительность к небольшим воздействиям, согласующимися с ее внутренними свойствами, результатом которых становится синергетический эффект. На этом основано действие механизма, в терминах синергетики, «резонансного возбуждения», способного в соответствии с внутренними свойствами системы усилить позитивное воздействие в нужном направлении и позволяющего не только сократить движение к целям развития, но и многократно сократить затраты на этом пути.

Данный вывод представляется весьма существенным с точки зрения эффективности регулирования процессов, протекающих в экономике. Принимая во внимание обозначенные выше положения, можно сделать вывод о том, что предложенная методология в наибольшей мере соответствует целям и задачам настоящего исследования. Использование системно-синергетической методологии позволяет по-иному взглянуть на управление инвестиционным комплексом региона и открывает новые возможности в оценке влияния факторов риска инвестиционного комплекса на экономику региона.

Список литературы:

1. Козловская Э.А., Николова Л.В. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.
2. Николова Л.В. Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263.
3. Николова Л.В. Формирование системы управления рисками инновационного процесса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 2. № 54. С. 65-72.
4. Николова Л.В. Обоснование применимости модели Солоу при формировании модели инновационного комплекса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 3-2. № 58. С. 33-36.
5. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.
6. Николова Л.В. Инвестиционный анализ (учебно-методическое пособие (практика)). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 111-112.
7. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовый менеджмент. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Ме-

неджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)) М.: Экономика, 2013. 372 с.: ил. – (Высшее образование).

8. Яковлева Е.А., Гаджиев М. М. К вопросу управления эффективностью инновационной деятельности (статья в рецензируемом журнале ВАК). // Журнал «Инновации»: СПб: Изд-во ОАО «Трансфер». 2013. №2, с.115-124 <http://transfer.eltech.ru/Innovation/innov.html>

Петрова Е.Е.

ВОПРОСЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ЕДИНСТВА ТРЕХ СИСТЕМ

Санкт-Петербург, Российский государственный гидрометеорологический университет

В расчетах показателей эффективности инвестиционных проектов недостаточное внимание уделяется учету экологических факторов. Влияние факторов оценивается с помощью показателей. Рассмотрим систему показателей, отражающих деятельность инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект можно рассматривать как единство трех систем: экономической, экологической и социальной. В рамках каждой системы решаются свои задачи: экономические, экологические и социальные. Экономические задачи включают в себя: снижение себестоимости продукции, товаров, услуг; повышение доходов, рост эффективности производства и т.д.

Экологические задачи представлены уменьшением уровня загрязнения природной среды, ресурсосбережением, снижением экологического риска и др.

Социальные задачи отражают снижение уровня заболеваемости и смертности населения, повышения качества жизни и др.

Эти три системы тесно связаны между собой и влияют друг на друга.

Остановимся на задаче повышения качества жизни.

Качество жизни – это макроэкономический показатель, который отражает совокупность социальных, культурных и моральных ценностей. С точки зрения экономического роста «качество жизни» включает в себя:

- состояние природной и социальной среды обитания человека;
- состояние условий труда и быта;
- доступ к культурным ценностям;

- уровень и развитие здравоохранения, образования, социального обеспечения;

- правовую защиту личности.

Связь экономического роста и качества жизни неоднозначна и прослеживается по двум направлениям: положительная и отрицательная связь. Вектор положительной связи является планируемым: экономический рост ориентирован на рост уровня и качества жизни. Отрицательная связь наиболее зримо прослеживается в процессах загрязнения окружающей среды, роста «человекоемкости» и «природоемкости» экономических процессов.

Отсюда следует, что достижение устойчивости в экономической, экологической и социальной сферах необходимо для дальнейшего развития производства и жизни людей.

Важная роль отводится системе управления рациональным природопользованием при разработке инвестиционных проектов.

В большом энциклопедическом словаре представлено следующее определение системы управления: «Управление – это функция организованных систем, обеспечивающая сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализации ее программ и целей». Следовательно, управление – это сознательное воздействие человека на объекты и процессы, а также на самих людей с целью внесения упорядоченности в их деятельность, получение желаемого результата придания управляемым процессам определенного состояния.

Таким образом, можно дать определение управления рациональным природопользованием инвестиционного проекта как совокупность принципов, методов, форм и средств организации и рационального использования и воспроизводства природных ресурсов, сохранения окружающей среды с целью обеспечения экологической безопасности людей как одного из объектов природной среды.

Целью управления рациональным природопользованием на уровне инвестиционного проекта будет являться выполнение норм и требований, ограничивающих вредное воздействие процессов производства и выпускаемой продукции на окружающую среду; обеспечение рационального использования природных ресурсов, их восстановление, очистки вод и вредных выбросов в атмосферу; создание надежных высокоточных средств контроля и анализа качества охраны окружающей среды.

Объектом управления в системе рационального природопользования являются природные объекты и ресурсы.

Управление природопользованием осуществляется по многоуровневой иерархии. Государственное управление природопользованием осуществляется на федеральном уровне, региональное управление – находится как в совместном ведении государственных и региональных

органов власти, так и введении региональных и местных органов власти субъектов федерации и, наконец, управление природопользованием, которое осуществляют непосредственно предприниматели и граждане, то есть сами природопользователи.

Система управления строится на научных принципах.

Государственное управление природопользованием и состоянием окружающей среды осуществляется в соответствии с рядом принципов. Основными из них, касающимися непосредственно управлением инвестиционными проектами, являются:

- принцип приоритета охраны окружающей среды (ООС) подразумевает, что в случае противоречия интересов хозяйственной деятельности и интересов ООС, управленческое решение должно приниматься в соответствии с требованиями ООС, при этом использование одних природных объектов должно осуществляться не во вред другим природным объектам и окружающей среде в целом;

- принцип платности природопользования предусматривает два аспекта: плату за право пользования природными ресурсами и плату за загрязнение природной среды.

Плата за право пользования природными ресурсами подразумевает оплату в денежной форме права пользования ресурсом в установленных размерах, за сверхнормативное пользование ресурсом и на воспроизводство ресурса.

Плата за загрязнение природной среды подразумевает оплату в денежной форме нормативные и за сверхнормативные выбросы, сбросы и размещение отходов.

Содержание системы государственного управления природопользованием складывается из форм, методов и функций управления. Остановимся на методах управления рациональным природопользованием (РПП), таких как административно-правовых, организационных, социально-психологических и экономических.

Административно-правовые методы управления заключаются в разработке и создании правовых и административных актов, регулирующих организацию и управление в сфере РПП, права и обязанности руководящих работников, должностных лиц и населения страны по экономному использованию и воспроизводству природных ресурсов.

Важную роль играют организационные методы, охватывающие процессы подготовки, принятия и реализации решений, направленных на предотвращение и ликвидацию нарушений, загрязнений окружающей среды, организацию малоотходных и безотходных технологий при использовании природных ресурсов.

Социально-психологические методы включают в себя систему средств социального и психологического воздействия на коллективы

предприятий, отдельных работников и населения данного района с целью обеспечения благоприятных природных условий проживания человека, снижения заболеваемости населения, увеличения продолжительности жизни людей и способности их к труду, сохранения эстетической ценности природных ландшафтов, заповедных зон и т.п.

Экономические методы представляют собой широкое использование системы цен, тарифов, платежей, штрафов, премий, фондов экономического стимулирования, кредитов и т.п. Они призваны обеспечивать рациональное и комплексное использование минеральных и других ресурсов, охрану и воспроизводство природной среды.

Результаты деятельности инвестиционных проектов следует увязывать с эффективностью проводимых ими природоохранных мероприятий, чтобы каждый работник был заинтересован в соблюдении требований природоохранного законодательства.

Как известно, в управлении рациональным природопользованием используются различные методы: административно-правовые, организационные, социально-психологические и экономические. Все указанные методы действуют комплексно, но главная роль отводится экономическим методам.

Административно-правовые методы включают в себя разработку правовых и административных актов, регулирующих управление экономным использованием и воспроизводством природных ресурсов и обеспечение равновесия в природной среде.

Организационные методы охватывают процессы подготовки, принятия и реализации решений. Эти решения направлены на предотвращение и ликвидацию нарушений, загрязнений окружающей среды, организацию малоотходных и безотходных технологий при использовании природных ресурсов.

Важная роль принадлежит социально-психологическим методам. Они включают в себя средства социального и психологического воздействия на производственные коллективы, отдельных людей и население с целью обеспечения благоприятных условий проживания людей, снижения заболеваемости населения, увеличения продолжительности жизни людей и способности их к труду.

Экономические методы управления предусматривают использование системы цен, тарифов, платежей, штрафов, премий, фондов экономического стимулирования, кредитов и т.п. Они предназначены для обеспечения рационального и комплексного использования минеральных и других ресурсов, охраны и воспроизводства природной среды.

Положительные стороны влияния налогов на загрязнение и платежей заключаются в том, что их использование предоставляет свободу загрязнителю в выборе стратегии сочетания степени очистки и платы за

остаточный выброс, позволяющую минимизировать издержки на преобразование внешнего фактора загрязнения во внутреннюю статью издержек для них.

В случае низких природоохранных издержек природопользователь может сократить выбросы взамен уплаты налога. Теоретически он сократит их до оптимального уровня, если прирост затрат на дополнительную очистку становится равным ставке платежа за загрязнение.

Для предприятия налоги и платежи эквивалентны, но между этими инструментами есть различия. Налог подразумевает пополнение бюджета. Под платежом за загрязнение понимается плата за пользование ассимиляционным потенциалом природной среды. Пользователь этого ресурса платит за него так же, как он платит за приобретаемое сырье, электроэнергию и т.д.

Будущее развитие России как могучей державы зависит от такого важного фактора как состояние минерально-сырьевого комплекса страны.

Для того чтобы преодолеть кризисные явления, обеспечить государственную безопасность государства, необходимо рационально и ответственно использовать потенциал естественных богатств.

Существует ряд просчетов в правовом обеспечении экологической экспертизы. Так, например, на практике лицензии (специальные разрешения) на пользование отдельными видами природных ресурсов и лимиты их использования могут выдаваться и утверждаться без государственной экологической экспертизы. Это приводит к ущербу использования одного природного ресурса по отношению к другому на определенной территории.

До сих пор четко не определены принципы разграничения права распоряжения природными ресурсами Российской Федерации между краями, областями, районами и т.д., хотя законодательные акты декларировали право субъектов РФ на собственность на природные ресурсы.

Такая неопределенность в правах пользования и отсутствие принципов и критериев разграничения прав приводит к расточительной эксплуатации природных ресурсов и к обострению противостояния федеральных и региональных органов государственной власти и управления.

Информацию о природных ресурсах в традиционных системах их учета (земельный, водный кадастр, кадастр лесных ресурсов и др.) сложно использовать в качестве инструмента управления на территориальном уровне.

Необходимость стоимостной оценки природных ресурсов была осознана во многих странах мира несколько десятков лет назад. Отставание нашей страны в решении этих проблем очевидно, так как только с развитием рыночных отношений возникла реальная необходимость сто-

имостной оценки природно-ресурсного потенциала. Это тем более важно, так как современный экономический уровень страны в основном зависит от использования, в том числе и продажи природного сырья. Экономическая оценка должна стать основой современных методов управления природными ресурсами в условиях рыночной экономики и государственного регулирования их рационального использования.

Необходимость стоимостной оценки также вызвана тесной зависимостью эффективности общественного производства от ценности используемых в производстве природных ресурсов.

Но в свою очередь и производственные процессы оказывают все более значительное влияние на состояние окружающей среды. Отсюда возникает потребность в стоимостной оценке ущерба, наносимого производственно-хозяйственной деятельностью.

Преимущества стоимостной оценки природных ресурсов по сравнению с натуральной заключается в большей гибкости и универсальности. Стоимостная оценка предоставляет возможность обобщенно оценивать объемы природных ресурсов, отражать различия в их качественных характеристиках, сопоставлять и суммировать различные виды ресурсов.

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать, что использование стоимостной оценки: - позволяет количественно и качественно охарактеризовать величину национального богатства, отраженного в природных ресурсах;

- предоставляет возможность обосновывать расчеты показателей эксплуатации ресурсов, сравнивать различные варианты решений рационального использования и восстановления природных ресурсов;

- позволяет оценивать наносимый ущерб окружающей среде при освоении ресурсов, его последствия и эффективность природоохранных мероприятий.

Цель стоимостной оценки заключается в создании экономических стимулов, под влиянием которых предприятию становится выгодно рационально использовать и охранять природные ресурсы, что приведет к повышению эффективности производства.

Важная роль отводится отбору инвестиционных проектов на основе анализа их воздействия на окружающую среду. Еще на начальных этапах разработки проекта рассматриваются вопросы, связанные с охраной окружающей среды и природных ресурсов; выбираются альтернативные решения.

При разработке проектов в состав группы разработчиков рекомендуется включать специалистов различных профилей. Это позволит учесть влияние экономических, социальных и природоохранных факторов. Один специалист не в состоянии провести глубокую оценку эконо-

мических и экологических последствий влияния проекта, необходимо объединение усилий специалистов.

Выбор определенного метода оценки ущерба зависит от объекта измерения. В начале определяется любое воздействие на окружающую среду, затем выясняется наличие изменений производительности или изменение качества окружающей среды. Воздействия, приводящие к изменению производительности, несложно измерить. Изменения качества окружающей среды поддаются оценке с трудом.

Стоимость нематериальных, с трудом осязаемых последствий (воздействия на рекреационные или на эстетические ценности) зачастую определяют с помощью опросов.

Подход потери дохода (или альтернативной стоимости) выражает экономические затраты, связанные с экологическими последствиями.

Существует группа подходов, применимых лишь в определенных ситуациях, которые носят название потенциально применимых. Они основаны на субъективных оценках. Их использование пока ограничено, но в ряде случаев они могут быть полезными.

Литература:

1. Бобылев, С.Н. Экономика природопользования. – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Ивлева, Е.С. Экологический фактор экономического роста / Е.С. Ивлева. – Изд-во СПбГУ экономики и финансов. – СПб. 1999.

Рудская И.А.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Санкт-Петербург, ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет»

Экономика России в настоящее время отличается многоукладностью, а также неравномерностью регионального развития, что накладывает особенности на решение этой проблемы. Проблемам инновационного потенциала в регионах России в настоящее время уделяется значительное внимание. В регионах имеется широкий выбор инструментов ускорения экономики знаний, но применяется он в слишком малом объеме, чтобы иметь существенное воздействие. В тоже время изменившие-

ся условия развития регионов, широкая информатизация экономического пространства, информационная открытость требуют совершенствования теоретических и методических основ управления инновационной деятельностью регионов и отдельных хозяйствующих субъектов.

Существует множество подходов к определению понятия «конкурентоспособность». В целом можно говорить о конкурентоспособности определенного объекта (товара, услуги) либо хозяйственной системы (предприятия, региона, национальной экономики) как его способности конкурировать с другими подобными объектами или системами на рынке.

Поскольку конкурентоспособность характеризует возможности региона успешно конкурировать с другими регионами за ресурсы, инвестиции, рынки сбыта продукции, общий подход к оценке конкурентоспособности базируется на системе частных потенциалов. Так, в соответствии с методикой рейтингового агентства «Эксперт – РА», инвестиционный рейтинг региона (являющийся, с нашей точки зрения, важной характеристикой конкурентоспособности – чем выше инвестиционный рейтинг, тем легче региону привлекать ресурсы для развития) складывается из инвестиционного потенциала и сопряженного с ним уровня инвестиционного риска. Потенциал показывает, какую долю регион занимает на общероссийском рынке, а риск характеризует масштаб проблем, с которыми могут столкнуться инвесторы в конкретном регионе. Каждый из этих синтетических параметров, в свою очередь, описывается системой частных измерений (таблица 1). Каждый частный потенциал или риск характеризуется специфической группой показателей.

Поскольку устойчивая конкурентоспособность может быть создана на основе широкого базиса конкурентных преимуществ [1], следует развивать различные частные потенциалы. Однако приоритетным является инновационный потенциал, так как именно на его основе создается набор конкурентоспособных отраслей экономики. За счет динамичного развития инновационных производств возможно сформировать конкурентные преимущества регионов, не обладающих значительным ресурсно-сырьевым или трудовым потенциалом.

Таблица 1. Составляющие инвестиционной привлекательности региона

Параметр	Частные измерители	Влияние на конкурентоспособность
Инвестиционный потенциал	Трудовой потенциал	Усиливает позиции на рынке трудовых ресурсов
	Финансовый потенциал	Позволяет приобрести недостающие конкурентные позиции
	Производственный потенциал	Усиливает позиции на рынке товаров
	Потребительский потенциал	Усиливает позиции на внутреннем рынке
	Институциональный потенциал	Позволяет создать инструменты обеспечения конкурентоспособности
	Инфраструктурный потенциал	Позволяет создать инфраструктуру обеспечения конкурентоспособности
	Природно-ресурсный потенциал	Усиливает позиции на рынке ресурсов
Инвестиционный риск	Туристический потенциал	Создает специфические преимущества на внутреннем и внешнем рынке
	Инновационный потенциал	Создает устойчивые конкурентные преимущества
	Финансовый риск	Риск финансового обеспечения создания конкурентных преимуществ
	Социальный риск	Риск социальной напряженности
	Управленческий риск	Риск неэффективности управления
	Экономический риск	Риск экономической неэффективности
	Экологический риск	Риск неблагоприятной экологической ситуации
	Криминальный риск	Угроза созданию конкурентных преимуществ, риск неуправляемости

Поскольку устойчивая конкурентоспособность может быть создана на основе широкого базиса конкурентных преимуществ, следует развивать различные частные потенциалы. Однако приоритетным является инновационный потенциал, так как именно на его основе создается набор конкурентоспособных отраслей экономики. За счет динамичного развития инновационных производств возможно сформировать конкурентные преимущества регионов, не обладающих значительным ресурсно-сырьевым или трудовым потенциалом.

В этом случае регион рассматривается как место концентрации инновационно-активных предприятий. Следовательно, необходимо укреплять взаимодействие между расположенными в регионе предприятиями, университетами, исследовательскими центрами, между малыми и крупными предприятиями, направленное на создание долгосрочных конкурентных преимуществ, опирающихся на региональные интеллектуальные ресурсы.

Термин «потенциал» является широко распространенным во многих сферах экономической и общественной жизни. С позиций инновационного развития региона, целесообразно соотнести термин «потенциал» с латинским «potential», то есть «возможный при осуществлении (существовании или наличии) необходимых условий».

Однако, что касается самой структуры или видов потенциала, то имеется большое расхождение в их трактовке.

В частности, К.М. Миско использует понятие «совокупный ресурсный потенциал», в состав которого входят:

- потенциал земельных ресурсов сельского хозяйства;
- потенциал лесных ресурсов;
- потенциал ресурсов животного мира;
- потенциал земельных ресурсов урбанизированных территорий;
- потенциал водных ресурсов;
- потенциал минерально-сырьевых ресурсов;
- трудовой потенциал населения;
- фондовый потенциал;
- потенциал ресурсов интеллектуальной деятельности [2].

На наш взгляд, такая классификация требует определенных уточнений, а именно: первые шесть составляющих образуют совокупный природный потенциал, а трудовой, фондовый и интеллектуальный – элементы рыночного потенциала предприятия.

Б.К. Плоткин утверждает, что «любая разумная человеческая деятельность... (а, значит и производственная)... основывается на духовном и материальном потенциале» [3]. Под духовным потенциалом здесь понимаются «накопленные научные и технические знания, навыки и умения, способность генерировать идеи, творчество». Материальный потенциал выступает в виде всех форм материальных ресурсов.

Надо заметить, однако, что такое деление скорее соответствует макро- и микроэкономическому, а не общеэкономическому подходу.

Рассматривая экономический потенциал региона как целостную систему, некоторые исследователи выделяют в качестве основных ее элементов следующие потенциалы: трудовой; инвестиционный; природно-ресурсный; инновационный.

Именно инновационный потенциал является системообразующим элементом потенциала роста конкурентоспособности. Остальные подсистемы экономического потенциала могут выступать в то же время и подсистемами инновационного потенциала.

Для определения возможностей повышения конкурентоспособности региона, необходимо, прежде всего, оценить его инновационный потенциал как основу для развития факторов конкурентоспособности.

Проблема оценки инновационного потенциала российских регионов исследовалась разными авторами. Так, в работе Унтира Г.А. проведено исследование инновационного потенциала регионов [4]. Авторы проекта Стратегии инновационного развития «Инновационная Россия – 2020»¹ также выделяют успешные инновационно-активные субъекты Российской Федерации (регионы), относя к ним Санкт-Петербург, Новосибирскую область, Томскую область, Республики Татарстан и Мордовия.

В работе Жица Г.И. дается следующее определение инновационного потенциала – это система ресурсного обеспечения функционирования системы на уровне, соответствующем мировому или выше него. Система инновационного потенциала условно состоит из четырех взаимосвязанных сегментов.

1. Научно-технический потенциал, обеспечивающий наличие новшеств, предназначенных для производительного использования в макросистеме.

2. Образовательный потенциал, характеризующий возможности макросистемы в создании и использовании научно-технических новшеств.

3. Инвестиционный потенциал, характеризующий возможности макросистемы к введению в практику производительного использования научно-технических новшеств и их диффузии по всей макросистеме.

4. Потенциал потребительского сектора – все физические и юридические лица, которые являются, с одной стороны, потребителями предлагаемых к использованию новшеств, а с другой стороны, через формирование новых потребностей инициируют последующую деятельность других сегментов.

Технологический потенциал занимает центральное место в инновационном потенциале, охватывая все четыре его перечисленных элемента в той области, которая связана с созданием, освоением и распространением передовых технологий. Он включает в себя созданные в обществе и доступные ему мировые технологии, в том числе новые и передовые. Та-

¹ Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016]

ким образом, технологический потенциал опирается на потенциально доступный запас знаний (РАКС), о котором упоминалось выше.

К основным элементам инновационного потенциала следует отнести:

1. *Кадровый элемент*: количество и квалификация научно-технических специалистов, их уровень образования, творческие способности, опыт, эрудиция, знание прогрессивных технологий, стремление к повышению квалификации, готовность к разработке и внедрению нового и восприимчивость к нововведениям.

2. *Институциональный элемент*: количество организаций, поставляющих специалистов и ключевые технологии, их статус, ведомственная принадлежность, размерная структура и т.д. Те же данные и по организациям, выступающим ключевыми потребителями технологий.

3. *Инвестиционно-финансовый элемент*: объем инвестиций в создание новых технологий за период, объем и структура финансовых ресурсов для инвестирования в технологии, уровень оснащенности работников оборудованием, материалами, приборами, организационной и электронно-вычислительной техникой и т.п.

4. *Организационно-управленческий элемент*: механизмы регулирования создания и передачи технологий, защиты интеллектуальной собственности.

5. *Обобщающие показатели*: участие региона в технологическом обмене, доля инновационной продукции в валовом региональном продукте и т.д.

Следует учитывать, что различные регионы имеют особенности, что неизбежно сказывается на уровне инновационного потенциала и его структуре. В литературе, посвященной инновационной активности регионов, обсуждаются различные подходы к тому, как учитывать региональные особенности при оценке инновационного потенциала региона.

1. Как правило, инновационно-активные предприятия и исследовательские институты сконцентрированы в крупных агломерациях;

2. Промышленные и промышленно-инновационные кластеры способствуют распространению знаний и новых технологий, и они зачастую могут находиться достаточно далеко от крупных региональных центров;

3. Как правило, регионы, расположенные на окраинах страны, отличаются меньшей инновационной активностью, чем те, что близки к крупнейшим научным и финансовым центрам.

Для управления инновационным потенциалом регионом с учетом их различий используется концепция региональных инновационных систем.

Идея региональной инновационной системы и региональной сетевой экономики, появившаяся в конце XX века, опиралась на происходящие изменения в экономической политике: для повышения конкурентоспособности предприятий региона требовались соответствующие меры. Многие страны и союзы государств (ЕС) стали вводить меры, направленные на стимулирование «региональных точек роста» или региональных кластеров. В своих исследованиях авторы опирались на следующие характеристики современной бизнес-среды и достижения экономической мысли.

1. Исследования быстро развивавшихся на основе инноваций промышленных регионов. Первый из исследуемых регионов – так называемая «Третья Италия» - представлял район Эмилия-Романья в Северной Италии, где сконцентрировалось большое количество малых инновационных предприятий. Быстрый экономический рост этого региона иллюстрировал одну из доминирующих черт современной экономики – переход от массового производства к гибкому, ориентированному на потребителя, специализированному производству, для чего необходима широкая кооперация предприятий, осуществимая в условиях сетевой экономики. Вторым регионом – «Силиконовая долина» в США – показывал пример высокотехнологичного промышленного района, базировавшегося на интеграции вузов, венчурного капитала, а также достижениях современных информационных технологий.

Теоретической основой для последующих исследований стали труды М. Портера, который выдвинул идею промышленных или отраслевых кластеров как локомотивов экономического развития. Если регион является базой для такого кластера, это позволяет говорить о некоторых особенностях в устройстве его экономики, отличающих его от остальных районов страны. Такой регион имеет более высокую конкурентоспособность [1].

Еще одной базой для развития терминологии региональных инновационных систем стала разработанная в большей степени концепция национальной инновационной системы, которая может быть, с некоторыми ограничениями, перенесена на региональный уровень. По мнению, изложенному в работе, региональная инновационная система состоит из тех же компонентов, что и национальная [5]. Однако организации в рамках региональной инновационной системы действуют в пределах определенного региона, а следовательно, целями развития такой системы должны быть цели, прежде всего, значимые для данного региона.

Теоретическое обоснование концепции региональных инновационных систем может быть найдено: с позиций «эволюционной теории» и «новой теории роста», которые рассматривают инновации как обще-

ственно значимый процесс, подверженный влиянию многих факторов, как внутренних, так и внешних для фирм, их осуществляющих [6].

Модели новой теории роста учитывают, что рентабельность инвестиций в человеческий капитал, новые технологии и знания со временем возрастает вследствие так называемого «инновационного добавочного эффекта». Этот эффект, обозначаемый в зарубежной литературе термином «spillover», отражает то, что фирмы не могут в полной степени воспользоваться преимуществами своих инвестиций в НИОКР самостоятельно, без участия партнеров и развития соответствующей инфраструктуры. Следовательно, инвестиции в новые знания, технологии и человеческий капитал приносят экономические преимущества всему обществу. Повышение эффективности инновационной деятельности возможно, таким образом, при систематическом взаимодействии, кооперации различных агентов, что и позволяет говорить об инновационных системах [7].

С позиций региональной экономики, подчеркивающей важность конкурентных преимуществ региона как места концентрации инновационно-активных предприятий. Следовательно, необходимо укреплять взаимодействие между расположенными в регионе предприятиями, университетами, исследовательскими центрами, между малыми и крупными предприятиями, направленное на создание долгосрочных конкурентных преимуществ, опирающихся на региональные интеллектуальные ресурсы.

В последние годы зарубежными учеными проводились сравнительные исследования, направленные на изучение и выделение специфических черт региональных инновационных систем.

Основная задача региональных инновационных систем заключается в создании условий для постоянного возникновения и успешного развития новых инновационных проектов, направленных на реализацию конкурентных преимуществ региона.

В Инновационной стратегии России 2020 предлагается ряд инструментов, способствующих инновационному развитию отдельных регионов и формированию инновационных кластеров. Поддержку регионов предлагается предоставлять на основе отбора, проводимого раз в два года на базе всесторонней оценки инновационного потенциала регионов и эффективности реализуемой в регионах инновационной политики.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что обеспечение конкурентоспособности российской экономики, выступающее приоритетной задачей в условиях вступления во Всемирную торговую организацию, возможно только с учетом особенностей регионов. Россия – страна с федеральным устройством, и 83 региона, составляющих ее, существенно различаются по своим конкурентным преимуществам.

Переход к обеспечению конкурентоспособности на базе инновационных факторов развития позволит повысить конкурентоспособность российских товаров, а также привлечь лучшие и более дешевые ресурсы. С этой целью необходимо развивать конкурентные преимущества регионов, базирующиеся на инновациях. Особенно это важно для регионов, не обладающих другими конкурентными преимуществами, такими как природные богатства или доступность транспортной инфраструктуры.

Для повышения инновационного потенциала региона необходимо создать механизмы управления, способствующие развитию эффективных региональных инновационных систем. Методическому подходу к формированию таких механизмов будет посвящена следующая статья.

Литература:

1. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. — М.: «Альпина Паблишер», 2008
2. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона. М.: 1991
3. Плоткин Б.К. Управление материальными ресурсами. Л.: 1991
4. Унтура Г.А. О сочетании Стратегии инновационного развития России и стратегии развития региональных субъектов // Проблемы регионального и муниципального управления : сб. науч. тр. / под ред. А.С. Новосёлова. - Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2011. - С. 35-56.
5. Родионов Д.Г. Информационное обеспечение управления экономической безопасностью региона // Мир экономики и права. - № 5. - С. 37-43. – 2011.
6. Николова Л.В. Формирование системы управления рисками инновационного процесса региона// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2008. - Т. 2. - № 54.- С. 65-72.
7. Рудская И.А. Региональные инновационные системы: условия формирования и критерии эффективности// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки.- 2012.-Т. 4.- № 151.- с.57-62.
8. Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2013. - № 180. - С. 71-77.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РФ. ПРОБЛЕМЫ В ОБРАЗОВАНИИ

Санкт-Петербург, НИУ СПбГПУ

«Мы в странах с высоким уровнем доходов совсем забыли о мудрости изреченной еще А. Маршалом: знание – это самый мощный двигатель экономики, оно позволяет нам обуздать природу и удовлетворить все человеческие потребности» - так закончил свою Нобелевскую речь Т.Шульц в 1979 году. [3] Знание – основной элемент человеческого капитала, который в свою очередь является основной составляющей экономического роста, опережая в этом физический капитал. Шульц также определил источники роста человеческого капитала, включая формальное образование, обучение на рабочем месте, систему здравоохранения и индивидуальные особенности личности. Однако Т. Шульц не был первооткрывателем теории человеческого капитала. Одним из первых в этом вопросе принято считать классика У.Петти. Английский учёный еще в 17 веке попытался рассчитать стоимость национального богатства, оценив население Англии в 417 млн. фунтов стерлингов, а всё вещественное в 250 млн. Позднее разработкой теории занимались А. Смит, Ф.Лист, К.Маркс, А.Маршал, Дж. Уолш, Г. Беккер и др.

И всё же долгое время в эпоху индустриализации огромное внимание уделялось именно физическому капиталу, а не человеческому. А в отдельные годы истории нашей страны и вовсе существовал такой призыв, что лица не относящиеся к пролетариям подлежат физическому уничтожению, тем самым обесценивали знания накопленные годами.

Однако сегодня мы живём в эпоху, так называемого, информационного общества, где знание является ведущей компонентой. И перед руководством страны стоит выбор: продолжать оставаться государством с сырьевой экономикой или развивать интеллектуальный потенциал, и в будущем постараться конкурировать в области инновационной деятельности.

Стоит напомнить, что еще в недавнем прошлом советская система образования была общепризнанной в мире как одна из лучших, а советские учёные признанными гениями. Хотя были и свои минусы. Так, например, многие из имевшихся у работников знаний и навыков были нерыночными и обладали экономической ценностью лишь в специфическом институциональном контексте плановой экономики. Что, в общем, и проявило себя при переустройстве государства, когда, фактически

произошло обесценивание накопленного годами человеческого капитала ввиду его бесполезности в новых условиях рынка.

Во многом по причине переориентации экономики, а также «утечки мозгов», вызванной ухудшением социальных условий для деятельности учёных, снижение уровня жизни общества в целом и работников образования в частности, появление массового высшего образования - привели к медленному процессу обесценивания образования в стране.

По данным РМЭЗ среднее число лет накопленного образования по состоянию на 2008 год приближалось к 13, что выше данного показателя по 1995 году практически на год. Таким образом наше общество предстает как одно из самых высокообразованных по формальным признакам. Однако обратившись к данным за 2000й год (см. таблица 1), видно, что при высокой образованности производительность фактически ниже, чем в странах с меньшим числом лет образования. [1]

Таблица 1. Среднее число лет образования в расчете на одного человека в различных странах мира, 2000г., лет.

Страна	Среднее число накопленных лет образования		Справочно: ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, 2004 г., тыс. долл. США*
	Население 15 лет и старше	Население 25 лет и старше	
Франция	7,86	8,37	26,9
Германия	10,20	9,75	26,1
Япония	9,47	9,72	27,3
Великобритания	9,42	9,35	28,5
США	12,05	12,25	36,7
Чехия	9,48	9,46	17,9
Венгрия	9,12	8,81	15,4
Польша	9,84	9,90	11,9
Бразилия	4,88	4,56	7,7
Китай	6,35	5,74	5,1
Индия	5,06	4,77	2,9
Россия	10,03	10,49	9,1

*В международных долларах 2000г.

Источники: обследования РМЭЗ; Barro and Lee, 2001; World Bank, 2005

Это можно объяснить переходом в начале 90-х годов высшего образования из разряда элитного в массовое. В рамках любого массового производства – будь то галстуки, автомобили или выпускники вузов –

одинакового качества быть не может. Также следует относиться и к образованию в России – оно стало разным. Количество высших учебных заведений с 1995 года к 2012 возросло на 37% с 762 до 1046, в то время как количество школ и дошкольных образовательных учреждений сократилось на 33% и 35% соответственно. [7]

Продолжая мысль о неэффективной образовательной системе, стоит обратить внимание на результаты опроса проведенным РМЭЗ в 2008 году: почти треть респондентов высказалось отрицательно о полученном образовании, назвав его бесполезным, причем основную часть этой группы составили молодые люди в возрасте 20 – 29 лет; у 72% опрошенных фактическое образование совпадало с требуемым, у 22 % – было выше и у 6 % – ниже требуемого, таким образом, есть смысл говорить о переинвестировании в человеческий капитал и его дальнейшем неэффективном использовании.[1]

По-прежнему остро стоит вопрос о реализации инновационного потенциала[2]. По данным Росстата за 2006 год в России исследования и разработки, выполненные своими силами составляют лишь 9,5% в структуре затрат на технологические инновации, и более 80% составляют приобретенные машины, оборудования, программы, технологии и т.д.

Однако в последние годы наметились положительные тенденции в области науки и образования. Так, государственные расходы на высшее образование в расчёте на одного обучающегося в 2011 году составили 48,8 тыс.рублей (в постоянных ценах 2000г.), что практически в два раза выше чем в 2005 и в четыре раза выше показателей 2000го года. Затраты на научные исследования в 2011 году составили 332 млрд рублей против 38 млрд. рублей в 2000 году. А выполненный объём работ научными организациями по итогам 2011года превысил 800 млрд. руб.[7,8,9]

В 2012 году по указу президента РФ была поставлена задача - к 2020 году как минимум пять российских вузов должны войти в первую сотню одного из трех мировых рейтингов. На реализацию программ развития ведущих университетов государство уже выделило от 2,5 до 5 млрд рублей сроком на пять лет, плюс распределяемые на конкурсной основе гранты на приглашение ведущих ученых, развитие инновационной инфраструктуры и кооперацию с предприятиями в части инновационных разработок.[7]

Всё это нацелено на формирование и дальнейшую реализацию интеллектуального и инновационного потенциалов РФ[4,5,6]. Однако остаётся еще целый ряд проблем, среди них: уход квалифицированных специалистов из вузов, ослабление внутривузовского контроля за качеством подготовки студентов, профанация академических званий кандидатов и докторов наук, высокий уровень коррупции в стенах учебных заведений, нацеленность руководств вузов на количество выпускников, но не на их

качество - многое из этого присутствует и в других странах, но для достижения конкурентоспособной не зависимой от цены на нефть экономики необходимо минимизировать проявление этих отрицательных факторов.

Список источников:

1. Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л. «Трансформация человеческого капитала в российском обществе» Москва: Фонд «Либеральная миссия», 2010. – 196 с.
2. Козловская Э.А., Николова Л.В. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.
3. Родионов Д.Г., Цыпкин Ю.В., Синельникова С.С. Эффективность функционирования технопарков и бизнес-инкубаторов. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2012. Т. 4. № 151. С. 150-159.
4. Родионов Д.Г., Дегтерева В.А. Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 2. № 54. С. 15-18.
5. Родионов Д.Г. Опыт жилищной реформы в странах центральной и восточной Европы. Инновации. 2007. № 6. С. 91-93.
6. Родионов Д.Г. К теоретической оценке государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики. Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С. 55-57.
7. Balasubramanyam «A Tale of Two Cities; Software Sector in Bangalore and Hyderabad» Lancaster University Management school, Lancaster UK
8. Gks.ru официальный сайт федеральной службы государственной статистики.
9. Минобрнауки.рф официальный сайт министерства образования РФ.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Анализ отечественной и зарубежной литературы показывает, что до настоящего времени не существует единого подхода к определению термина «конкурентоспособность». Труды исследователей в данной области [1,6,4,12,13,] показывает, что в целом они охватывают понятийный аппарат конкурентоспособности по отношению к определённому объекту (продукция, сервис) или хозяйственной системе (государство, административно-территориальное образование, хозяйствующий субъект), обладающей функциями конкуренции с другими рыночными системами или объектами.

Анализ понятия «конкурентоспособность» требует учитывать отраслевую структуру экономики. Согласно общепринятой классификации, базовые отрасли экономики включают в себя отрасли, производящие товары (например, промышленность, сельское хозяйство и др.). К отраслям поддерживающего характера относят отрасли услуг (торговля, общественное питание, бытовое обслуживание и др.). Некоторыми авторами отдельно выделяются отрасли инфраструктурного назначения, производящие нерыночные услуги (государственное управление, здравоохранение, образование и др.), финансируемые из государственного бюджета [14].

Стратегический подход к управлению, предусматривающий обеспечение конкурентоспособности в долгосрочном периоде, следует рассматривать как одну из базовых целей разработки стратегии развития рыночных субъектов хозяйствования. Особенности стадий конкурентоспособности национальной экономики, с учётом групп факторов, приведены в табл. 1. [15].

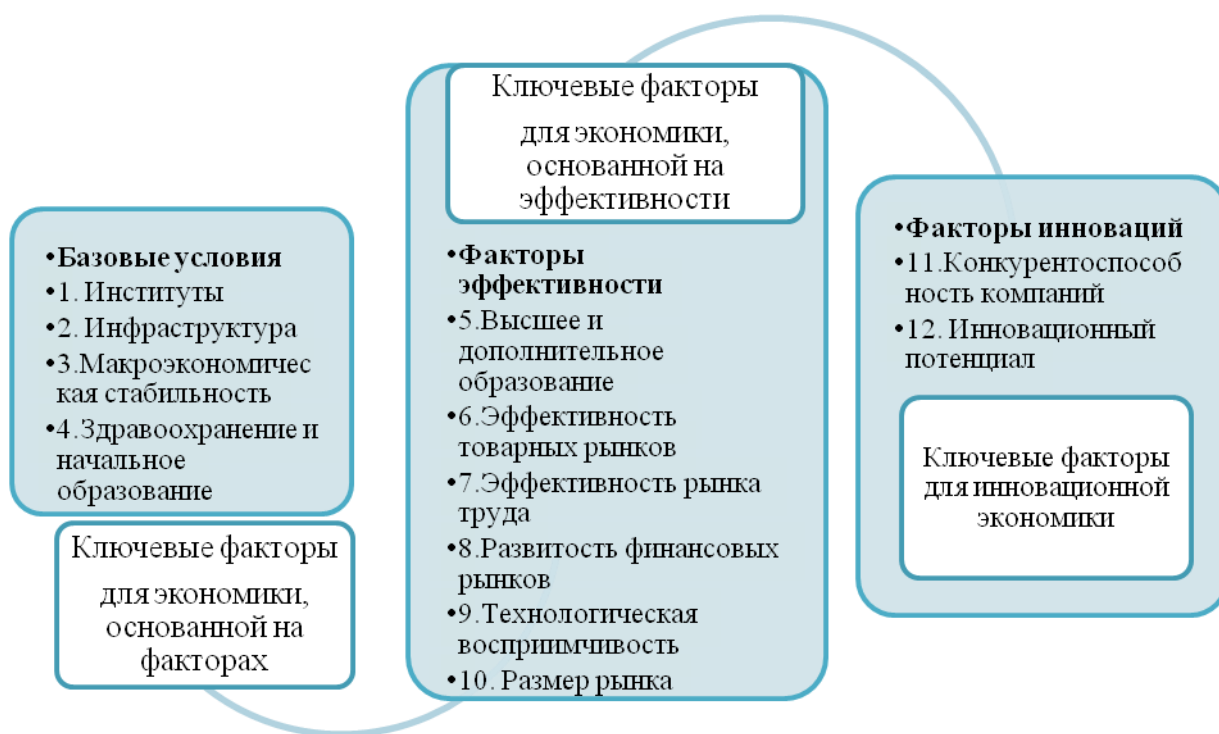


Рис. 1. Двенадцать составляющих элементов национальной конкурентоспособности

Таблица 1.

Конкурентные преимущества национальных экономик на различных стадиях конкурентоспособности (модель М. Портера) [9].

Стадия	Конкурентные преимущества и стратегия их поддержания
Стадия факторов	Конкурентоспособность достигается почти исключительно благодаря основным факторам производства: природным ресурсам, благоприятным климатическим условиям, дешевой рабочей силе. Экономика чрезвычайно чувствительна к смене конъюнктуры мировых рынков. Государство может защищать отечественных производителей протекционистскими методами, однако ввиду низкого уровня конкурентоспособности эффективность экономики неуклонно снижается. Положение осложняется тем, что природные ресурсы имеют тенденцию к истощению, а квалификация рабочей силы и технологический уровень - к моральному старению. «Конкурентоспособность страны может быть достигнута и на базе нетехнологических преимуществ, благодаря относительно низкому уровню жизни населения. Нетехнологические конкурентные преимущества

	играют важную роль в отраслях с высокой взаимозаменяемостью продукции и преобладанием в экспорте низкотехнологичных продуктов».
Стадия инвестиций	Конкурентоспособность обеспечивается за счет готовности и способности предприятий к активному инвестированию в оборудование и новые технологии. Рост объема инвестиций приводит к развитию современной инфраструктуры. Ресурсами повышения конкурентоспособности становятся: улучшение факторов, совершенствование стратегии и структуры фирм, прогрессивные механизмы формирования факторов. Стадия характеризуется быстрым увеличением доли высококвалифицированных специалистов в структуре занятых, ростом заработной платы и стоимости факторов. Важная роль отводится государственному регулированию в сфере распределения инвестиций в пользу приоритетных направлений. Эффективная экономическая политика на данной стадии требует последовательной и жесткой реализации установленных долгосрочных целей.
Стадия инноваций	Конкурентоспособность обеспечивается за счет осуществления фирмами инноваций, создания новых технологий, появления и развития новых отраслей науки и производства, возникающих на стыке традиционных. Эта стадия обладает наибольшей сопротивляемостью к мировым макроэкономическим колебаниям. Широкий круг конкурентоспособных отраслей снижает зависимость экономики страны от какого-либо ее сектора. Наиболее эффективно косвенное государственное регулирование - стимулирование создания все более прогрессивных факторов, повышение качества внутреннего спроса, поощрение новых сфер приложения капитала и т.д.

Под конкурентоспособностью национальных экономических систем понимается совокупность институтов, политик и факторов, которые определяют уровень производительности страны. Из рис. 1 следует, что устойчивую конкурентоспособность национальных экономик обеспечивают, прежде всего, инновационные факторы. Данная проблема продолжает оставаться предметом серьезных научных дискуссий в современной литературе [18].

Анализ современной экономической литературы показывает, что зарубежными и отечественными авторами приводится значительное количество определений понятий «конкурентоспособность» и «конкурентоспособность региона», способов её оценки. Под конкурентоспособностью в самом общем смысле понимают способность опережать других,

используя свои преимущества в достижении поставленных целей [1,10,14].

Ниже приводятся различные подходы к определению сущности понятийного аппарата конкурентоспособности региона (табл. 2).

Таблица 2

Подходы к пониманию сущности конкурентоспособности

Автор	Определение
Фатхутдинов Р.А. [20]	Конкурентоспособность - это процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для достижения победы или других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях.
Меркушов В.В. [7]	Под конкурентоспособностью региона понимается способность региона обеспечивать производство конкурентоспособных товаров и услуг в условиях эффективного использования существующих факторов производства (экономического потенциала), задействования существующих и создания новых конкурентных преимуществ, сохранения (повышения) уровня жизни при соблюдении международных экологических стандартов
Шеховцева А. [21]	Конкурентоспособность региона — продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике
Селезнев А.З. [19]	Конкурентоспособность региона — это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику

Керашев А.А., Тамова М.К. [4]	Под конкурентоспособностью региона следует понимать его способность реализовать имеющийся в регионе экономический потенциал (финансовый, производственный, трудовой, инновационный, ресурсно-сырьевой и др.), обеспечивающий высокий уровень жизни населения
Печаткин В.В., Салихов С.У., Саблина В.А. [11]	Под конкурентоспособностью региона понимается способность экономики региона стабильно производить и потреблять товары и услуги в условиях конкуренции с товарами и услугами, производимыми в других регионах, при условии соблюдения экологических стандартов и обеспечения постоянного роста уровня жизни населения
Смирнов С.Н., Симачев Ю.В., Засимова Л.С., Чулок А.А. [9]	Конкурентоспособность экономики регионов рассматривают как предоставление регионами различных условий для размещения на своей территории хозяйствующих субъектов (такую конкурентоспособность регионов можно определить как «борьбу за производителя»). Под абсолютной конкурентоспособностью экономики региона страны следует понимать совокупность физико-географических и социально-экономических его характеристик, которые создают условия для формирования на его территории экономических структур и структур расселения. Относительная конкурентоспособность экономики региона определяется в ранжированном ряду всех регионов того же уровня административно-территориальной иерархии страны

Большое число публикаций и научных исследований по региональной экономике [2,16,17] не даёт достаточно полного толкования понятия «конкурентоспособность региона». Это, с одной стороны, приводит к отсутствию единой методики оценки, комплекса показателей и критериев оценки уровня конкурентоспособности; с другой стороны, – к отсутствию единых подходов в разработке типовых управленческих решений и мер по повышению текущего уровня конкурентоспособности и потенциального роста.

На наш взгляд, методологические подходы, связанные с определением понятия «конкурентоспособность региона» и базирующиеся на «продуктивности (производительности) использования региональных ресурсов», дают возможность лишь зафиксировать на данный момент

времени уровень использования имеющихся в регионе ресурсов и способность этих ресурсов обеспечивать прирост валового регионального продукта (ВРП). Вместе с тем скорость изменений в мировой экономике и изменение значимости факторов, оказывающих влияние на экономический рост (с факторов производства на факторы инновационные), требуют уточнения понятия конкурентоспособности региона, опираясь на три исходных момента [14]:

- из всех видов региональных ресурсов (потенциалов), обеспечивающих экономический рост, наибольшее значение для уровня конкурентоспособности региона в соответствии с тенденциями развития мировой экономики (гиперконкуренции) имеют инновационные, интеллектуальные и инвестиционные ресурсы; [5,7]

- наличие и уровень использования имеющихся региональных ресурсов, наличие способности к росту динамики макроэкономических показателей, а именно способности к наращиванию региональных потенциалов на основе наукоемких, высокотехнологичных производств и производств с высокой добавленной стоимостью;

- скорость наращивания региональных потенциалов должна обеспечивать устойчивые темпы роста ВРП и качество жизни населения на уровне мировых значений.

В соответствии с этим, при уточнении понятийного аппарата конкурентоспособности следует определять [14]:

- пороговое значение конкурентоспособности – наличие и эффективность использования освоенных ресурсов (факторов) на уровне, позволяющем считать субъект рынка конкурентоспособным;

- потенциал роста конкурентоспособности – наличие инновационных ресурсов (технологии, ноу-хау, интеллектуальный потенциал);

- скорость формирования инновационных факторов роста — наличие условий и механизмов (инновационная и предпринимательская привлекательность, риски) для наращивания потенциала роста конкурентоспособности.

Региональному развитию способствует эффективное использование конкурентных преимуществ, связанных, в том числе со следующими факторами [1,14]:

- удобным географическим и благоприятным транспортным положением региона;

- диверсифицированной структурой хозяйства;

- развитой базой энергетики;

- развитостью и значительным конкурентным потенциалом предприятий перерабатывающих отраслей промышленности;

- наличием основных предпосылок для функционирования рыночных механизмов (конкурентная среда, развитый сектор малого бизне-

са, наличие элементов рыночной инфраструктуры, развитая банковская система и т.д.);

- высококвалифицированными кадрами – учеными, конструкторами, проектировщиками, технологами, рабочими;

- высоким инвестиционным потенциалом;

- мощным и всесторонним инфраструктурным обеспечением промышленного производства (энергетическая, транспортная, информационная, финансовая инфраструктура);

- высоким уровнем концентрации научно–технического потенциала (академическая, отраслевая, вузовская, заводская наука);

- наличием значительного количества наукоемких и высокотехнологичных производств;

- предпосылок формирования финансово–промышленных групп как основы развития экономики региона.

Литература

1. Белослудцев Е.В., Николова Л.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232
2. Воротников, А. Конкурентоспособность регионов и задачи региональных властей в области корпоративной политики // Всероссийский экономический журнал. – 2001. – № 7. – С. 94 – 97.
3. Гельвановский М. И др. Конкурентоспособность в микро-, мезо - и макроуровневом измерениях//Российский экономический журнал.- 1998, с.72.
4. Керашев А.А., Тамова М.К. Методические основы оценки конкурентоспособности региона как фактора реализации его конкурентных преимуществ / Режим доступа: [http://www.vestnik.adygnet.ru/files/2007.2/470/kerashev_2007_2.pdf]
5. Козловская Э.А., Николова Л.В. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.
6. Купоров Ю.Ю. Особенности анализа эффективности инвестиционных проектов на несовершенных рынках. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического

го университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2014. Т. 1. № 187. С. 133-138

7. Николова Л.В. Обоснование применимости модели Солоу при формировании модели инновационного комплекса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 3-2. № 58. С. 33-36.
8. Меркушов В.В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов / Режим доступа [http://sopssecretary.narod.ru/konferencya/doclad/merkushov.doc]
9. Механизмы повышения конкурентоспособности экономики регионов / Смирнов С.Н., Симачев Ю.В., Засимова Л.С., Чулок А.А. Препринт WP1/2005/06. — М.: ГУ ВШЭ, 2005. — 64 с
10. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
11. Печаткин В.В., Салихов С.У., Саблина В.А. Рейтинговая оценка конкурентоспособности регионов России / Режим доступа: [http://www.anrb.ru/isei/cf2004/d786.htm]
12. Родионов Д.Г. К формированию в городах России зон туристско-рекреационной и сервисной специализации. Проблемы современной экономики. 2004. № 1-2. С. 150-151
13. Родионов Д.Г. О трактовках понятия "Рыночная Инфраструктура" в сфере услуг и задачах по ее развитию в регионах РФ. Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С. 154-155
14. Родионов Д.Г. К теоретической оценке государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики. Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С. 55-57
15. Родионов Д.Г., Черняк Т.А. Перспективы реализации арьергардного сотрудничества предпринимательских структур в нефтегазовом комплексе в условиях инновационной модернизации. Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2012. Т. 6. № 4. С. 155-167.
16. Родионов Д.Г. Управление информационной экономической безопасностью в системе региональной экономики. Мир экономики и права. 2012. № 1. С. 8-13. 0
17. Родионов Д.Г. Информационное обеспечение управления экономической безопасностью региона. Мир экономики и права. 2011. № 5. С. 37-43.

18. Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2013. № 180. С. 71-77.
19. Селезнев А.З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России. — М.: Юристъ, 1999. — 384 с. (13)
20. Фатхутдинов Р. А. Оценка конкурентоспособности страны // Промышленность России. — 2000. — № 3. — С. 62—67.
21. Шеховцева А. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 4. — С. 11—15.

УДК 330.322.54

Слепухина А.А.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Аннотация

В данной статье рассмотрены проблемы финансирования инновационного сектора России, формы и методы финансирования инноваций.

Ключевые слова: финансирование, привлекательность промышленности, инновации, предприятие, эффективность НИОКР, инновационная политика.

В настоящее время инновационная экономика России находится в стадии развития. Увеличение доли инновационного сектора способствует повышению производительности труда, в значительной степени определяет техническую оснащенность всех отраслей экономики и обороноспособность страны. В связи с этим требуется поддержка научных разработок и внедрений.

Вопросами финансового обеспечения научных разработок в разное время занимались многие видные государственные деятели и ученые в области экономической теории, в числе которых: Л.И. Абалкин, С.Ю. Глазьев, Дж.К. Гэлбрейт, Дж. Кейнс, Н.Д. Кондратьев, Д.С. Львов, К. Маркс, В.К. Сенчагов, Дж. Стиглиц, Ф. Бродель, М. Вебер, Э. Гидденс,

П. Друкер, В.Л. Иноземцев, Н.И. Лапина, А.И. Пригожин, Б. Санто, Ю.П. Васильев, Н.И. Иванова, О.Г. Голиченко, Э. Кириченко, Л.Э. Миндели, М.Г. Мняян, Г.С. Хромов и др.

Рисунок 1 иллюстрирует положение России среди других государств по инновационной активности. Столь низкие показатели страны, связаны с рядом системных проблем экономического развития, таких как:

- 1) Недоступность источников финансирования для промышленного кластера экономики России;
- 2) Непривлекательный инвестиционный климат России по причине изменений в налоговом законодательстве, отсутствием механизма защиты интеллектуальных прав собственности.
- 3) Требования скорейшей модернизации основных фондов промышленного предприятий.

Кроме этого, инвестиционный климат во многом зависит системы высшего профессионального образования, наличия свободных экономических зон, налоговых преференций льгот, процесса создания технопарков, бизнес-инкубаторов, механизм ГЧП, новые формы организационно-правового характера (например, инвестиционное товарищество).

Инновационная активность: международное сопоставление



Рисунок 1. Инновационная активность: международное сопоставление

Начиная с 2000 г. происходит рост государственных расходов на науку. По данным Минфина России, в 2009 г. на НИОКР гражданского назначения было выделено 166,5 млрд рублей, в 2011 г. – 240,6 млрд рублей, в 2012 г. – 249,8 млрд рублей (без учета расходов на космические исследования), т.е. объем расходов федерального бюджета в 2012 г. по сравнению с 2009 г. увеличился в 1,5 раза. По общим масштабам финансирования исследований и разработок (в расчете по паритету покупательной способности национальных валют) Россия в настоящее время занимает¹ девятое место в мире, уступая США, Китаю, Японии, Германии, Республике Корея, Франции и Великобритании, Индии. Доля внутренних затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте (ВВП) России, хотя и возросла в 2009 г. – 1,25%, остается достаточно низкой, не достигнув уровня 2003 г. – 1,29%. В 2011 г. произошло снижение этого показателя до 1,09%, в 2012 г. – рост показателя до 1,12%. По соотношению затрат на науку с ВВП Россия существенно отстает от ведущих стран мира. Для сравнения: в Израиле – 4,38%, Финляндии – 3,78%, Корею – 4,03%, Швеции – 3,37%, Японии – 3,39%, США – 2,77%, Китае – 1,84%. По данному показателю Россия находится на 31-м месте. В Стратегии инновационного развития приняты ориентиры выхода в 2020 г. значения этого показателя на уровень 3% [18].

Объем российских венчурных фондов составил в 2011 году 4,5 млрд \$ (по данным Российской венчурной компании, РВК). Такую же сумму европейские венчурные фонды привлекли за один только прошлый год, а американские — за два месяца прошлого года. Но дело не только в объеме. В отличие от Запада в России основной инвестор - государство. Так, РВК проинвестировала в 2011 году 2,3 млрд руб., фонд "Сколково" - 1,2 млрд руб., "Роснано" - 69 млрд руб. Правда, большую часть средств "Роснано" инвестирует не просто в технологии, а в уже работающий бизнес. Вся эта денежная лавина уходит в российские научные проекты, в то время как частные фонды привлекают интернет-стартапы. Это косвенно подтверждает статистика Российской ассоциации венчурных инвесторов. Согласно ее данным, 75% всех российских венчурных инвестиций осуществляют фонды с госучастием. Вкладывают такие фонды преимущественно в научные проекты. В то же время до 50% всех денег на венчурном рынке получают интернет-стартапы. Выходит, что их основными инвесторами являются частные фонды [12].

Говоря о механизме финансирования научной деятельности в России, источники финансовых ресурсов можно разделить на группы, представленные на рис. 2, а их сравнительный анализ представлен в таблице 1.

¹ http://snto.ru/Dokumenty/Analiticheskie_svedeniya



Рисунок 2. Формы и методы финансирования научных разработок

Отличительным признаком систематизации форм финансирования – это выделение институциональных форм. Типовые источники финансирования – это финансирование за счет собственных средств (самофинансирование), акционирование и иные формы долевого финансирования, кредитное финансирование (инвестиционные кредиты банков, выпуск долгосрочных облигаций, лизинг), государственное (бюджетное) финансирование, смешанное финансирование (на основе различных комбинаций) и проектное финансирование.

Таблица 3. Сравнительный анализ различных форм инвестирования научной деятельности

Способ инвестирования	Требования	Преимущества	Недостатки
Инвестиционное кредитование	Ликвидное обеспечение, хорошая кредитная история, предсказуемый план развития проекта.	Гибкость в погашении долга и использовании кредита, отсутствие контроля над средствами.	Опасность невозврата, высокая процентная ставка, необходимость ликвидного залога.
Долговое финансирование в форме облигаций	Раскрытие информации, участие, платежного агента; инвестиционная привлекательность	Отсутствие обеспечения; длительный период заимствования, диверсификация базы инвесторов.	Необходимость раскрытия информации об эмитенте, сложность и организации выпуска.
Первичное размещение акций	Раскрытие информации, участие финансового консультанта и андеррайтера, инвестиционная привлекательность	Отсутствие обеспечения, диверсификация базы инвесторов, повышение капитализации компании.	Необходимость раскрытия информации, возможность утраты контроля, высокая стоимость размещения.
Государственное инвестирование	Социальная важность, целевой характер инвестирования	Низкие суммы платежей в погашении при длительных периодах погашения.	Ограничения на использование, трудности в получении, относительно незначительный объем заимствований.
Стратегические инвестиции	Устойчивые позиции на рынке, опытное руководство.	Использование инвестором своего опыта в данной сфере деятельности.	Контроль инвестора над решениями.
Венчурный капитал	Наличие потенциала у компаний для быстрого роста, уникальной идеи, высокого уровня менеджмента.	Отсутствие залога, использование вошедшими акционерами своего опыта в сфере менеджмента и финансов.	Трудность и длительность процесса получения, болезненный процесс выхода инвестора из проекта.

В качестве результативного источника финансирования инновационной деятельности может выступать иностранный капитал в виде прямых иностранных инвестиций. Однако это не способствует повышению инновационности отечественной экономики. Получая «контроль над высокорентабельными российскими отраслями и секторами и занимая лидирующее положение в наиболее доходных областях рынка, иностранные инвесторы, как правило, впоследствии теряют интерес к долгосроч-

ному развитию отечественного производства, импорту технологий и высокотехнологичного оборудования. Также этот метод ведет к росту внешнего и внутреннего государственного долга» [20].

Таким образом, задача финансирования состоит в оптимизации источников привлечения средств, учитывая совокупные налоговые выгоды и совокупные издержки по привлечению финансирования.

Ниже на диаграмме представлены факторы, влияющие на инновационный профиль России.

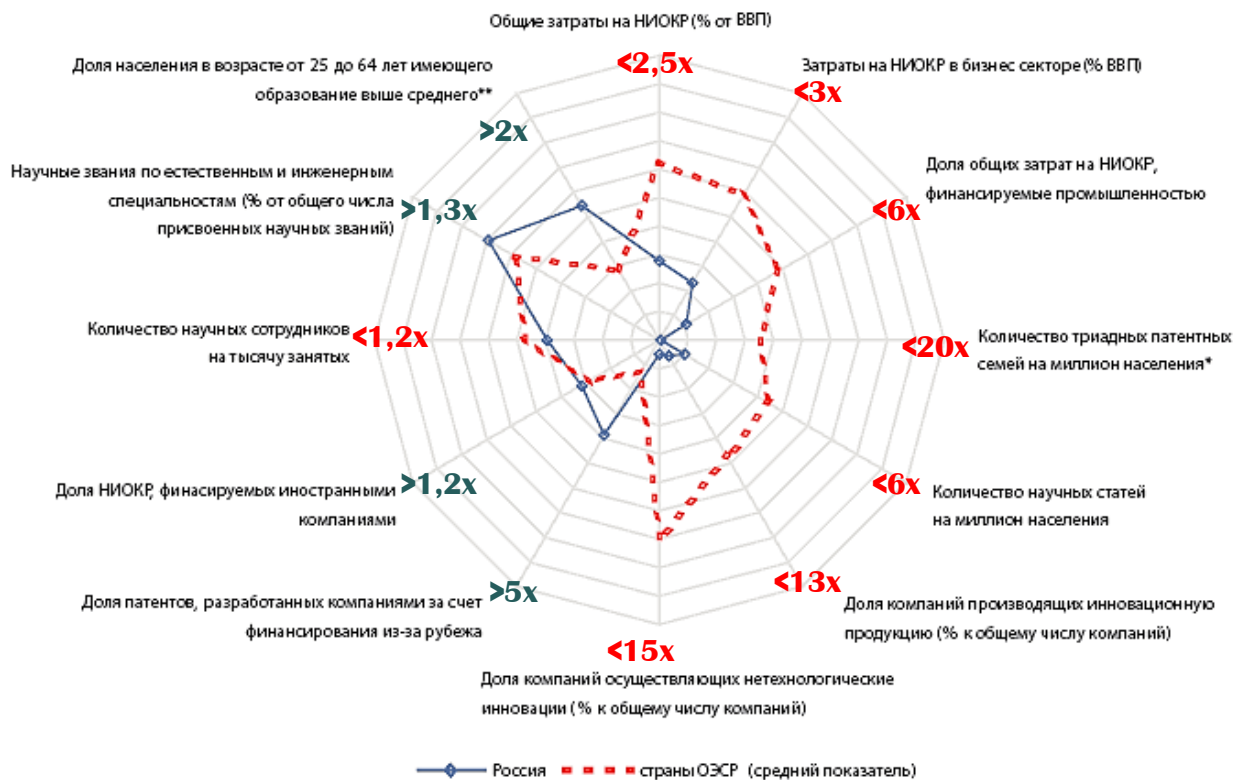


Рисунок 3. Факторы, влияющие на инновационный профиль России

Таким образом, можно выделить следующие проблемы финансирования инновационного развития России:

- отсутствие спроса на научные достижения в промышленности;
- падение производства в наукоемких отраслях промышленности (в машиностроении, химической отрасли, IT-технологий, медицине, биофизики...);
- низкая активность государства в финансировании инновационных проектов;
- недостатки в правовой и законодательной базе инвестирования на федеральном и региональном уровнях;
- «недостаточное развитие инвестиционной инфраструктуры финансирования инновационных проектов, аккумулирующей государственные и корпоративные средства, а также средства индивидуальных инвесто-

ров;

- трудности с кредитованием инновационных проектов крупными коммерческими банками из-за нежелания последних идти на повышенный риск;
- сложности привлечения иностранных инвесторов, связанные с высокой степенью инвестиционного риска из-за нестабильности экономической ситуации в РФ;
- недостаток собственных средств, который характерен для подавляющего большинства отечественных предприятий, реализующих инновационные проекты;
- низкий уровень информационного обеспечения в сфере инвестирования инновационных проектов, отсутствие информационных технологических систем, содержащих банки данных инновационных идей, технологий и т.д.;
- отсутствие отлаженного коммуникативного механизма между инвесторами и участниками инновационных проектов;
- высокая степень инвестиционного риска, который связан с высокой вероятностью невыплаты заемщиком основного долга и процентов за кредит и, как правило, долгосрочным характером инновационных проектов;
- отсутствие действенной государственной системы экономического стимулирования инвестиций в инновационные проекты, связанной с налоговыми льготами и другими рычагами;
- недостаточное развитие инновационных фондов, специальных банков развития, венчурных структур и т.п».[21]

Выводы

Следовательно ситуация недостаточного развития инновационной экономики в России и в дальнейшем будет так сохраняться. Имеющиеся низкая привлекательность данной отрасли для инвесторов готовых вкладывать свои деньги в разработки, которые не гарантируют коммерческой выгоды и требуют многолетних инвестиций в опытное производство, тем более доходность на финансовом рынке стократно превышает, доходность от инвестиций в производственный сектор экономики. Во-первых, необходимо создавать спрос на научную продукцию, только тогда будут развиваться наукоемкие отрасли экономики, такие как химическая, машиностроение, IT-технологии, медицина и биофизика. Во-вторых, необходимо использовать внутренние источники компаний. В-третьих, создание инфраструктурного обеспечения модернизации промышленных предприятий.

Список используемых источников

9. Гаджиев М. М., Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Методы финансирования науки в США и Норвегии (статья в рецензируемом журнале ВАК). //Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2013. № 58. с. 15
- 10.Козловская Э. А., Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Управление стоимостью организации в инновационном процессе: эффективность инноваций в производственной сфере (монография). Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 242
- 11.Козловская Э. А., Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Демиденко Д. С., Экономика и управление инновациями. 3-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)). М.: Экономика, 2012. 357 с.: ил. – (Высшее образование).
- 12.Яковлева Е.А., Бучаева С. А., Гаджиев М. М. Особенности определения экономических параметров инноваций в анализе эффективности инвестиционной деятельности предприятия (статья в рецензируемом журнале ВАК). // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 48. С.10 http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1799
- 13.Козловская Э. А., Яковлева Е.А Бучаев Я. Г., Гаджиев М.М. Методические подходы к оценке эффективности научных результатов (статья в рецензируемом журнале ВАК). // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 48. 17 с. http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=1798 901 Кб/600 Кб (дата обращения 06.03.2014)
- 14.Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовый менеджмент. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)) М.: Экономика, 2013. 372 с.: ил. – (Высшее образование).
- 15.Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Оценка бизнеса.1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)). М.: Экономика, 2013. 357 с.: ил. – (Высшее образование)
- 16.Яковлева Е.А. Формы и методы совершенствования коммерциализации интеллектуальной собственности в России // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2013. №6-2 2013 (англоязычный выпуск)
- 17.Федеральная служба государственной статистики URL: www.gks.ru
- 18.Сайт совета по науке и образования. Финансирование фундаментальных исследований http://snto.ru/Dokumentyi/Analiticheskie_svedeniya дата обращения

19. Сайт компании ОАО «РВК»
http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/index.php?sphrase_id=27948
(дата обращения: 07.03.2014).
20. Салмина О.А. ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА // Успехи современного естествознания. – 2008. – № 7 – стр. 77-79
URL:
www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=7783150
(дата обращения: 07.03.2014).
21. Удовиченко А.И. Управление инвестиционной деятельностью предприятий при финансировании инновационных проектов. Кандидатская диссертация. Воронеж. 2002. URL:
<http://www.dissercat.com/content/upravlenie-investitsionnoy-deyatelnostyu-predpriyatii-pri-finansirovanii-innovatsionnykh-pro> (дата обращения: 07.03.2014).

Тарасова Е.В., Никулина Е.Н.

АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Москва, «Московский авиационный институт
Национальный исследовательский университет» (МАИ)

Авиационная промышленность является одной из самых масштабных отраслей в высокотехнологичном секторе Российской экономики. Предприятия отрасли обладают высокой инновационной активностью и восприимчивостью к изменению окружающей среды. Международная конкуренция в области авиастроения формирует постоянно возрастающие требования к авиационной технике по параметрам надежности, безопасности и экономичности. Это приводит к многочисленным инновациям, основанным на фундаментальных исследованиях и прикладных разработках.

Основная задача, стоящая в настоящее время перед предприятиями авиационной промышленности - повышение конкурентной позиции на мировом авиарынке. Достижение такого результата требует модернизации производственных мощностей, предъявления на рынок совершенно новых конкурентоспособных продуктов, проведения маркетинговой политики качественно нового уровня. Для реализации намеченных планов

необходим значительный объем денежных ресурсов, так как авиационная промышленность является очень наукоемкой и затратной.

Проекты в области авиастроения отличаются повышенным уровнем риска. Продукция авиационных заводов – самолеты, вертолеты и летательные аппараты различного класса и назначения, представляют собой сложные с технической точки зрения объекты. Создание любого продукта является наукоемким и трудоемким процессом, требующим разработки новаторских технологий и принципиально новых производств. Поэтому растут проектные и финансовые риски, возрастает потребность в более точной экспертной оценке рисков проекта. Всё это накладывает особые требования к технико-экономическому обоснованию и оценке эффективности проекта.

Процедуры и методики обоснования эффективности инвестиционных проектов подробно рассмотрены в международном документе, который является основным и базовым для проведения инвестиционных исследований, это так называемая «Методика UNIDO». В России она опубликована в работе [1]. Для анализа затрат по проекту и принятия необходимых решений инвестиционный цикл подразделяется на стадии, этапы и фазы, для которых характерна различная структура и методы определения затрат. Состав задач на каждом из этапов подробно рассмотрен в работах [2,3].

Согласно «Методике UNIDO», основными документами, формируемыми на предынвестиционной стадии, являются предварительное технико-экономическое обоснование проекта и технико-экономическое обоснование проекта (ПТЭО и ТЭО).

Между разработкой ПТЭО и формированием ТЭО проекта предполагается проведение вспомогательных (функциональных) исследований, которые заключаются в проработке конкретных аспектов проекта. Для авиационной промышленности это дорогостоящие работы по доводке различных элементов изделия, отработке технологий, лабораторным и экспериментальным испытаниям и т.д.

Следует заметить, что законодательно структура ТЭО и ПТЭО нигде не определена и все методические разработки носят рекомендательный характер.

Российское методическое обеспечение инвестиционных процессов в настоящее время представлено документами:

1. Методика расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации (утв. приказом Минэкономразвития РФ и Минфина РФ от 23 мая 2006 г. N 139/82н)

2. Методика расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов (утв. приказом Министерства регионального развития РФ от 31 июля 2008 г. N 117)

3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов; Подготовлена авторским коллективом академических институтов (Институт системного анализа РАН, Центральный экономико-математический институт РАН и др.) 3-я редакция, исправленная и дополненная; Москва, 2004

(<http://www.d-ria.ru/blog/wp-content/uploads/2010/11/methodran.zip>)

4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» Официальное издание Минэкономки и Минфин РФ, 2-ая редакция, М.: Экономика, 2000

5. Методическое пособие по разработке бизнес-планов; Рекомендации для торгово-промышленных палат; Комитет ТПП РФ по инвестиционной политике, Москва, 2010

(<http://www.d-ria.ru/blog/wp-content/uploads/2010/11/tpprf2010.pdf>)

Первые две работы посвящены исключительно вопросам формирования потоков платежей инвестиционного проекта и расчёту критериев эффективности, принятию решений о реализации проектов на основе анализа этих значений. Процедурные вопросы и этапы разработки и обоснования эффективности проекта на разных этапах инвестиционного исследования в них не рассматриваются.

В методике, разработанной Торгово-Промышленной Палатой РФ, термины ПТЭО, ТЭО вообще не упоминаются, а речь идёт сразу о бизнес-плане проекта, который на различных этапах обоснования рассчитывается с разной степенью детализации. Данную методику предлагается использовать для инвестиционных проектов, разрабатываемых в компаниях в сфере малого и среднего бизнеса, следующих отраслей: промышленное производство; коммерческое и промышленное строительство; торговля и логистика.

Во второй редакции «Методики Минэкономки» некоторые процедурные вопросы рассматриваются, но наиболее полно они отражены в третьей редакции «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов», так называемой «Методики коллектива РАН». В этой работе сформулировано такое понятие как организационно-экономический механизм реализации проекта:

«Организационно-экономический механизм реализации проекта — форма взаимодействия участников проекта, фиксируемая в проектных материалах (а в отдельных случаях — в уставных документах) в целях обеспечения реализуемости проекта и возможности измерения затрат и результатов каждого участника, связанных с реализацией проекта

Организационно-экономический механизм реализации проекта в общем случае включает:

нормативные документы, на основе которых осуществляется взаимодействие участников;

обязательства, принимаемые участниками в связи с осуществлением ими совместных действий по реализации проекта, гарантии таких обязательств и санкции за их нарушение;

условия финансирования инвестиций, в частности — основные условия кредитных соглашений (сроки кредита, процентная ставка, периодичность уплаты процентов и т.п.);

особые условия оборота продукции и ресурсов между участниками (например, использование бартерного обмена, предоставление товарных кредитов, использование льготных цен для взаимных расчетов, безвозмездная передача основных средств в постоянное или временное использование и т.п.);

систему управления реализацией проекта, обеспечивающую (при возможных изменениях условий реализации проекта) должную синхронизацию деятельности отдельных участников, защиту интересов каждого из них и своевременную корректировку их последующих действий в целях успешного завершения проекта;

меры по взаимной финансовой, организационной и иной поддержке (предоставление временной финансовой помощи, займов, отсрочек платежей и т.п.), включая меры государственной поддержки;

основные особенности учетной политики каждого российского предприятия-участника, а также иностранных фирм-участников, получающих на российской территории доходы от участия в проекте.

Необходимость использования информации об организационно-экономическом механизме реализации проекта возникает прежде всего при оценке его коммерческой эффективности (для каждого участника проекта наиболее важными будут те элементы этого механизма, которые оказывают влияние на его затраты и доходы).

Согласно «Методике коллектива РАН» отдельные элементы организационно-экономического механизма на стадии реализации проекта могут закрепляться и конкретизироваться в уставных документах и договорах между участниками (стр.102).

В этом же источнике подчёркивается, что при формировании принципиальных подходов к оценке эффективности инвестиций необходимо учитывать многоэтапность оценки: «на различных стадиях разработки и осуществления проекта (обоснование инвестиций, ТЭО, выбор схемы финансирования, экономический мониторинг) его эффективность определяется заново, с различной глубиной проработки» (стр. 14).

Согласно этому же источнику (стр.15-16), оценка эффективности ИП должна осуществляться на стадиях :

- разработки инвестиционного предложения и декларации о намерениях (экспресс-оценка инвестиционного предложения);

- разработки Обоснования инвестиций;

- разработки ТЭО (проекта);

- осуществления ИП (экономический мониторинг).

Принципы оценки эффективности ИП одинаковы на всех стадиях. Оценка может различаться по видам рассматриваемой эффективности, а также по набору исходных данных и степени подробности их описания.

На стадии разработки инвестиционного предложения схема финансирования проекта может быть намечена в самых общих чертах (в том числе — “по аналогии”, на основании экспертных оценок).

При разработке Обоснования инвестиций и ТЭО (проекта) должны оцениваться все виды эффективности. При этом:

- на стадии разработки Обоснования инвестиций схема финансирования может быть ориентировочной;

- на стадии разработки ТЭО (проекта) должны использоваться реальные исходные данные, в том числе, и по схеме финансирования.

В процессе экономического мониторинга рекомендуется оценивать общественную и коммерческую эффективность продолжения или прекращения проекта, а при необходимости — разрабатывать новые варианты его продолжения и отбирать лучшие из них.

Объем исходной информации зависит от стадии проектирования, на которой производится оценка эффективности. На всех стадиях исходные сведения должны включать: цель проекта; характер производства, общие сведения о применяемой технологии, вид производимой продукции (работ, услуг); условия начала и завершения реализации проекта, продолжительность расчетного периода; сведения об экономическом окружении.

На стадии инвестиционного предложения сведения о проекте должны включать:

- продолжительность реализации проекта;

- объем капиталовложений с выделением доли предпроектных затрат;

- выручку по годам реализации проекта;

- производственные издержки по годам реализации проекта.

Все данные могут приводиться в базисных ценах и определяться экспертно или по аналогам.

На стадии обоснования инвестиций, предшествующей ТЭО, сведения о проекте должны включать (с приведением обосновывающих расчетов):

объем инвестиций с распределением по времени и по технологической структуре ;

сведения о выручке от реализации продукции с распределением по времени, видам продукции и рынкам сбыта (внутренний и зарубежный);

сведения о производственных издержках с распределением по времени и видам затрат.

На стадии ТЭО, непосредственно предшествующей разработке рабочих чертежей, должна быть представлена в полном объеме вся исходная информация, а также дополнительная информация, связанная с источниками финансирования проекта (использованием венчурного и проектного финансирования, коммерческого кредитования, аренды и лизинга).

Расчеты эффективности проекта базируются на информации о прогнозируемых на период реализации проекта значениях различных параметров самого проекта и его экономического окружения. При этом у разных участников проекта могут быть различные представления об этих значениях. На этом основании рекомендуется проводить расчеты применительно к нескольким вариантам прогноза.

В «Методике коллектива РАН» декларируется, что основной документ, на основании которого принимается решение о реализации проекта, может иметь различные названия. Это подтверждается практикой проведения инвестиционных исследований, в том числе и в авиационной промышленности. Так ряд авторов использует название технико-экономические соображения (ТЭС), инвестиционный замысел, декларация (ходатайство) о намерениях и т. д. для обозначения различных этапов жизненного цикла проекта.

В «Методике коллектива РАН» (стр. 123) определено, что проектные материалы включают любые документы, содержащие описание и обоснование инвестиционного проекта. Порядок разработки некоторых из этих документов (прежде всего — входящих в проектно-сметную документацию, подлежащую государственной экспертизе) регламентируется нормативными документами (например, СП 11—101—95, СНиП 11-01—95). Правовые отношения между проектировщиком и заказчиком регламентируются статьями 758-762 ГК РФ.

Для всесторонней и полной оценки эффективности проекта и выработки рекомендаций о целесообразности его реализации необходимо, чтобы проектная документация содержала следующую информацию:

момент начала реализации проекта или требования к нему, условия прекращения реализации проекта;

обоснования принятых в проекте цен на производимую продукцию, работы и/или услуги и потребляемые ресурсы;

оценки экологических, социальных и иных неэкономических последствий реализации проекта;

описание форм и размеров государственной поддержки проекта;

сведения о рассмотренных альтернативных вариантах проекта и обоснования выбора предлагаемого варианта;

описание состава участников проекта, либо функций, которые они в соответствии с проектом должны выполнять;

описание действий, подлежащих выполнению участниками, расчеты и обоснования связанных с этим результатов и затрат;

описание предлагаемого организационно-экономического механизма реализации проекта.

Для оценки эффективности проекта с учетом факторов риска и неопределенности рекомендуется включать в состав проектной документации информацию о том, с какой точностью определены основные технико-экономические параметры проекта:

производственная мощность предприятия и сроки ее освоения;

объем спроса на производимую продукцию;

расходы на основное сырье, материалы и т.п.;

затраты на строительство зданий, сооружений, передаточных устройств и сроков строительства;

отпускные (контрактные) цены на основное технологическое оборудование и сроки его монтажа;

задержки платежей за реализованную продукцию;

время работы основного технологического оборудования до капитального ремонта;

другие технико-экономические показатели, существенно влияющие на денежные потоки.

Желательно также приводить сведения об экологической опасности функционирования объектов, об авариях и иных чрезвычайных ситуациях, которые могут возникнуть при эксплуатации объектов, указывая, если это возможно, вероятности соответствующих событий и затраты на устранение их последствий.

Кроме того, желательно приводить в проектных материалах:

сведения об отдельных участниках проекта, позволяющие оценить риски невыполнения ими предусмотренных проектом действий и обосновать соответствующие элементы организационно-экономического механизма реализации проекта (например, меры контроля за использованием денежных средств заемщиком, который представляется недостаточно надежным);

сведения о регионе, в котором реализуется проект, позволяющие оценить возможности неблагоприятных изменений экономического окружения проекта и обосновать принимаемые умеренно

пессимистические значения отдельных параметров проекта (например, размер ожидаемых потерь, связанных с неблагоприятной криминогенной ситуацией в регионе).

В методическом аспекте наиболее приемлемыми для авиационной промышленности являются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», подготовленные авторским коллективом академических институтов. Отраслевые методические документы могут быть разработаны на основе данных методических рекомендаций с углубленной проработкой вопросов оценки рисков и источников финансирования на этапах научных исследований и опытно-конструкторских работ.

1. Беренс В., Хавранек П.М., «Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований», Вена: ЮНИДО, 1995
2. Никулина Е.Н., Тарасова Е.В., Феломешкин Д.М. Экономическая оценка инвестиций. — М.: МАИ, 2005
3. Трошин А.Н. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: ИНФРА-М. 2012

Тюхтяев А.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Системный подход управления риск-факторами инвестиционного проекта, позволяет обосновывать природу способов оценки, анализа и воздействия на риск-факторы, реализация которых предопределяет методические подходы к их оценке.

Как показало проведенное исследование, анализ и оценка риск-факторов сложны. Управление влиянием риск-факторов на инвестиционный процесс можно оценить только с некоторой вероятностью достоверности. Вероятностный характер проявления риск-факторов также предопределяет и методические подходы к их оценке.

Все экономико-математические методы, применяемые при анализе рисков, классифицируются как прямые и обратные задачи. Анализ риска, связанный с определением его уровня, в прямых задачах происходит на основании априори известной информации. В обратных задачах определяются ограничения на один или несколько варьируемых исходных параметров с целью достижения приемлемого уровня доходности от реали-

зации инвестиционного проекта. При анализе рисков инвестиционного проекта на каждом этапе его реализации используются и прямые задачи, и обратные, процесс управления при этом представляет собой замкнутый цикл. Данный подход положен в основу методологии и принципов управления целевой экономической эффективностью инвестирования. Существующая практика оценки инвестиционных рисков позволяет классифицировать методы и связанные с ними модели по перечисленным далее направлениям.

1. В зависимости от привлечения вероятностных распределений:

- методы без учета распределений вероятностей;
- методы с учетом распределений вероятностей.

2. В зависимости от учета вероятности реализации каждого отдельного значения переменной и проведения всего процесса анализа с учетом распределения вероятностей:

- вероятностные методы;
- выборочные методы.

3. В зависимости от способов нахождения результирующих показателей по построенной модели:

- аналитический метод;
- имитационный метод.

Признаком подхода «1» является то, что для каждой стохастической величины берется лишь одно ее значение. Цель такого «сгущения» риска экзогенной переменной – получение возможности применения методов, разработанных для анализа в ситуации определенности без каких-либо изменений. Результатом расчетов по модели, сконструированной для подхода «2», будет не отдельное значение результирующей переменной, а ее распределение вероятностей.

Вероятностные методы предполагают, что построение и расчеты по модели основываются на принципах теории вероятности, тогда как в случае выборочных методов расчеты производятся по выборкам. Характерной чертой подхода «2» является использование методов моделирования принятия решений. На этом пути выделяют целевой, оптимизационный и системный подходы. Целевому подходу свойственно четкое задание целей при конструировании модели, конкретизация которых ведет к реконструкции самой модели и проведению новых расчетов. Применение данного подхода наиболее целесообразно в случае необходимости постоянно принимать решения в аналогичных ситуациях с точно заданными целями.

Подход «3», выделяемый по принципу нахождения результирующих показателей по построенной модели, содержит аналитический и имитационный способы. При аналитическом способе получение результатов осуществляется непосредственно на основе значений экзогенных

переменных, к его преимуществам относится быстрота нахождения решения. Недостатками такого подхода являются необходимость адаптации поставленной задачи к имеющемуся в распоряжении математическому аппарату. Имитационный способ базируется на пошаговом нахождении значения результирующего показателя. К основным его преимуществам относится прозрачность всех расчетов, простота восприятия и оценки всеми участниками процесса планирования получения результатов анализа инвестиционного проекта. Для формирования методологии управления целевой экономической эффективностью инвестирования использован системный подход, представляющий собой, в данном случае, построение методики управления риск-факторами инвестиционного проекта, направленной исключительно на отражение реальности управления [1,2,3,4]. Формирование такой модели, прогнозирование которой происходит не на основе сформулированной системы целей, а на базе рассматриваемого при анализе аспекта реальности. В результате оценки такой модели и ее расчетов формулируется описание поведения реальной системы, а не оптимальная стратегия действий [5,6,7,8,9]. Затем выбирается система целей, и становится возможным принять решение с помощью прогнозной информации о поведении системы. Каждое возникающее в процессе инвестиционного проектирования изменение целей не приводит к изменению модели и не требует проведения новых расчетов.

Следующий шаг формирования методологии и принципов управления целевой экономической эффективностью инвестирования – выбор направления классификации методов управления для разработанной модели и метода оценки рисков инвестиционного проекта и управления ими. В структуре классификации это направление «2» в зависимости от учета вероятности реализации каждого отдельного значения переменной и проведения анализа с учетом распределения вероятностей, содержащего выборочные методы. Следует отметить, что выборочные методы только частично можно использовать для разработанных метода и модели управления риск-факторами инвестиционного процесса. В связи с этим появилась возможность использования данного исследования для дополнения методов управления целевой экономической эффективностью инвестирования.

Список использованной литературы:

- 1.Николова Л.В. Логико-вероятностная методика оценки риска при формировании инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2007. № 51-1. С. 46-51.

2.Козловская Э.А., Николова Л.В. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона.

Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 1. № 53.С. 46-48.

3.Николова Л.В.Модели управления рисками инвестиционной программы региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 1. № 53. С. 258-263.

4.Николова Л.В. Формирование системы управления рисками инновационного процесса региона.Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 2. № 54. С. 65-72.

5.Николова Л.В. Обоснование применимости модели Солоу при формировании модели инновационного комплекса региона.

Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 3-2. № 58. С. 33-36.

6.Николова Л.В. Белослудцев Е.В.Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.

7.Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие).Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.

8.Николова Л.В.Инвестиционный анализ (учебно-методическое пособие (практика).Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 111-112.

9.Николова Л.В., Радионова Ю.В. Модель оптимизации инвестиционной программы региона.

Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Москва, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

Авиастроение является одним из крупнейших потребителей и производителей инноваций в экономике и определяет уровень развития технологий в стране. В связи со своей инновационной значимостью отрасль играет ключевую роль в сфере исследований и разработок (в частности, в развитых странах авиастроение обеспечивает наибольшее число высокотехнологичных разработок).

В настоящее время расходы на НИОКР в отрасли в Российской Федерации меньше аналогичного показателя в странах ЕС и США примерно в 5,5 раз. Инвестиции в НИОКР в авиастроении позволяют вывести экономику России на новый технологический уровень благодаря внедрению разработанных в этой отрасли передовых технологий в других отраслях экономики и создании новых производств.

Так как инновационная деятельность - это достаточно капиталоемкий процесс, фирмы неминуемо сталкиваются с необходимостью поиска оптимальной структуры источников финансирования. В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников.[1]



Решения о целесообразности и объеме финансирования инновационных проектов принимаются на основании экспертизы. Основной зада-

чей экспертизы является оценка научного и технического уровня проекта получения продукта, возможностей его выполнения и эффективности.[4]

Открытое акционерное общество «Уфимское моторостроительное производственное объединение» – крупнейшее в России двигателестроительное предприятие.

Летом 2010 года в ОАО «УМПО» был подготовлен проект «Создание технологий и промышленного производства узлов и лопаток газотурбинных двигателей с облегченными высокопрочными конструкциями для авиационных двигателей новых поколений». Бюджет проекта 550 млн. руб., из них средства субсидии 274,7 млн. руб. Данный проект был признан победителем и получил соответствующее финансирование.

В данной статье проведем экспертизу предлагаемой инновации, а также сделаем выводы о правильности выбора данного проекта в качестве правительственной программы первой очереди.

В качестве критериев, позволяющих провести необходимую оценку, выберем:

- $K_{ис}$ – коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью. Он определяет наличие у предприятия интеллектуальной собственности и прав на нее в виде патентов, лицензий на использование изобретений, свидетельств на промышленные образцы, полезные модели, программные средства, товарные знаки и знаки обслуживания.

Величина $K_{ис}$ имеет следующий вид:

$$K_{ис} = C_{и} / A_{вн}$$

где: $C_{и}$ – интеллектуальная собственность (стр. 110 «Нематериальные активы» I разд. Бухгалтерского баланса), руб.

$A_{вн}$ – прочие внеоборотные активы.

При этом

$K_{ис} \geq 0,10 \dots 0,15$ – стратегия лидера;

$K_{ис} \leq 0,10 \dots 0,05$ – стратегия последователя.

- $K_{пр}$ – коэффициент персонала, занятого в НИР и ОКР. Этот коэффициент характеризует профессионально-кадровый состав предприятия. Он показывает долю персонала, занимающегося непосредственно разработкой новых продуктов и технологий, производственным и инженерным проектированием.

$$K_{пр} = P_{н} / Ч_{р}$$

где: $P_{н}$ – число занятых в сфере НИР и ОКР, чел.;

$Ч_{р}$ – средняя численность работников предприятия, чел.

При этом

$K_{пр} \geq 0,20 \dots 0,25$ – стратегия лидера;

$K_{пр} \leq 0,20 \dots 0,15$ – стратегия последователя.

- $K_{ни}$ – коэффициент имущества, предназначенного для НИР и ОКР. Он показывает долю имущества экспериментального и исследовательского назначения, приобретенных машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями в общей стоимости всех производственно-технологических машин и оборудования, по формуле:

$$K_{ни} = O_{оп} / O_{пн}$$

где: $O_{оп}$ – стоимость оборудования опытно-приборного назначения, руб.;

$O_{пн}$ – стоимость оборудования производственного назначения, руб.

При этом

$K_{ни} \geq 0,25 \dots 0,30$ – стратегия лидера;

$K_{ни} \leq 0,25 \dots 0,20$ – стратегия последователя.

- $K_{от}$ – коэффициент освоения новой техники. Он характеризует способность предприятия к освоению нового оборудования и новейших производственно-технологических линий.

$$K_{от} = O_{Фн} / O_{Фср}$$

где: $O_{Фн}$ – стоимость вновь введенных основных фондов, руб.;

$O_{Фср}$ – среднегодовая стоимость основных производственных фондов предприятия, руб.

При этом

$K_{от} \geq 0,35 \dots 0,40$ – стратегия лидера;

$K_{от} \leq 0,35 \dots 0,30$ – стратегия последователя.

- $K_{оп}$ – коэффициент освоения новой продукции. Он оценивает способность предприятия к внедрению инновационной или подвергшейся технологическим изменениям продукции по формуле:

$$K_{оп} = ВР_{нп} / ВР_{об}$$

где: $ВР_{нп}$ – выручка от продаж новой или усовершенствованной продукции (работ, услуг) и продукции (работ, услуг), изготовленной с использованием новых или улучшенных технологий, руб.;

$ВР_{об}$ – общая выручка от продажи всей продукции (работ, услуг), руб.

При этом

$Kop \geq 0,45 \dots 0,50$ – стратегия лидера;

$Kop \leq 0,45 \dots 0,40$ – стратегия последователя.

- Кир – коэффициент инновационного роста. Он определяет устойчивость технологического роста и производственного развития и свидетельствует об опыте предприятия по управлению инновационными проектами.

$$Kир = Иис / Иоб$$

где: Иис – стоимость научно-исследовательских и учебно-методических инвестиционных проектов, руб.;

Иоб – общая стоимость прочих инвестиционных расходов, руб.

При этом

$Kир \geq 0,55 \dots 0,60$ – стратегия лидера;

$Kир \leq 0,55 \dots 0,50$ – стратегия последователя.[2]

Исходные данные для расчета:

Анализируемые параметры оценки инновационной активности предприятия	Значения (тыс.руб.)
Нематериальные активы	3285003
Прочие внеоборотные активы	23708447
Число занятых в сфере НИР и ОКР (чел.)	6284
Численность работников предприятия в целом	19041
Оборудование опытно-приборного назначения	1643
Оборудование производственно-технологического	6564
Вновь введенные основные производственные фонды	2178
Среднегодовая стоимость основных производственных	3891
Выручка от реализации новой или усовершенствован-	3784553,36
Общая выручка от реализации всей прочей продукции	2740538,64
Научно-исследовательские и учебно-методические ин-	303945
Прочие инвестиционные проекты	550000

Результаты оценки инновационной активности

Коэффициент обеспеченности интеллектуальной соб-	0,1386
Коэффициент НИР и ОКР персонала (Кпр)	0,3300
Коэффициент имущества НИР и ОКР (Кни)	0,2503
Коэффициент освоения новой техники (Кот)	0,5598
Коэффициент внедрения новой продукции (Коп)	0,5800
Коэффициент инновационного роста (Кир)	0,5526

Как показывают расчеты предприятие активно в вопросах патентно-правовой защиты используемых технологий, имеет в своем составе сравнительно большую долю персонала, способного разработать улучшающие и новые технологии, имеется солидная экспериментальная база, внедряется новая техника, что позволяет укреплять конкурентоспособность, есть стремление к преобладанию инновационных продуктов в товарной номенклатуре, предприятие обладает опытом реализации инновационных проектов. Таким образом, ОАО «УМПО» является инновационным лидером, что является привлекательным фактом для инвесторов в вопросах финансирования разрабатываемых проектов.[3]

Однако рассчитанные коэффициенты оцениваются с учетом шкалы, которую согласовывают эксперты. Таким образом, максимальные и минимальные значения интервалов установлены субъективно и могут быть изменены. Введем новые параметры оценки.

Коэффициенты	Значения
Коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью (Кис)	Кис \geq 0,15 ... 0,25 – стратегия лидера; Кис \leq 0,15 ... 0,05 – стратегия последователя.
Коэффициент НИР и ОКР персонала (Кпр)	Кпр \geq 0,35 ... 0,55 – стратегия лидера; Кпр \leq 0,35 ... 0,15 – стратегия последователя.
Коэффициент имущества НИР и ОКР (Кни)	Кни \geq 0,30 ... 0,50 – стратегия лидера; Кни \leq 0,30 ... 0,20 – стратегия последователя.
Коэффициент освоения новой техники (Кот)	Кот \geq 0,55 ... 0,70 – стратегия лидера; Кот \leq 0,55 ... 0,20 – стратегия последователя.
Коэффициент внедрения новой продукции (Коп)	Коп \geq 0,60 ... 0,90 – стратегия лидера; Коп \leq 0,60 ... 0,40 – стратегия последователя.
Коэффициент инновационного роста (Кир)	Кир \geq 0,60 ... 0,90 – стратегия лидера; Кир \leq 0,60 ... 0,50 – стратегия последователя.

Таким образом, изменив параметры интервалов оценки, получаем, что предприятие не заинтересовано в правовой защите объектов экономической охраны от несанкционированного доступа, нет приборной базы в достаточном объеме для разработки новых технологий, ассортимент предприятия не имеет необходимой доли новой продукции, что не позволяет занимать лидирующую позицию на рынке. То есть, ОАО «УМ-ПО» не строит стратегического управления на основе инновационного подхода.

Такой вывод экспертов окажет значительное препятствие в поисках источников финансирования.

Из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что экспертная оценка является субъективной и может дать противоположные результаты для одного и того же объекта оценки.

Для получения наиболее справедливых оценок необходимо использовать максимально возможное количество экспертов, имеющих отношение к отрасли. Они должны представлять разные профессиональные сферы (инженеры, финансисты, маркетологи и т.д.).

Список использованной литературы:

1. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия /А. А. Трифилова// Финансы и статистика. - 2003.
2. Трифилова А. А. Оценка инновационного потенциала предприятия /А. А. Трифилова // Инновации. – 2003. - № 6.
3. Трошин А. Н., Бурдина А. А., Разжевайкин Д. В. Монография: Технология оценки инновационной активности предприятий авиационной отрасли. – М.: Издательство МАИ, 2012. – 176 с.
4. Трошин, А. Н. Учебник. Финансовый менеджмент / А. Н. Трошин. - М.: ИНФРА-М, 2012.

**ИЗМЕРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕХНИКА АНАЛИЗА ДЛЯ ИНВЕСТОРА¹**

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский Государственный
Политехнический Университет, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации (Санкт-Петербургский филиал)

Правильная инвестиционная политика хозяйствующего субъекта позволяет привлекать дополнительные финансовые ресурсы, эффективно их использовать, укреплять свое финансовое положение.

Оценка эффективности работы предприятия, как правило, основывается на анализе различных финансовых показателей [2]. В качестве критерия успешности компании многие российские руководители рассматривают прибыль. Однако может выясниться, что капитал, вложенный в иной бизнес или размещенный на рынке ценных бумаг, может принести больший доход. Концепция управления, основанная на определении экономической добавленной стоимости (EVA), позволяет выяснить, достаточно ли зарабатывает компания по сравнению с альтернативными вложениями.

Показатель EVA может использоваться для оценки деятельности как компании в целом, так и ее отдельных проектов или бизнес-подразделений. С помощью EVA можно оценить эффективность инвестиционных решений в рамках всей компании, тогда как показатель NPV в большей степени применим для оценки инвестиционной привлекательности отдельных проектов. Еще один показатель, с которым часто сравнивают EVA, — рентабельность инвестиций (ROI). Однако ROI, как правило, определяется на основании финансовой отчетности и его значение может искажаться, к примеру, в зависимости от методов учета (ЛИФО, ФИФО), которые используются в компании. При определении EVA подобных проблем не возникает, так как EVA рассчитывается на основе экономической прибыли, размер которой не зависит от выбранного метода учета. Также с помощью показателя EVA можно оценить качество принимаемых управленческих решений. Положительная динамика об эффективной работе компании, напротив, снижение EVA свидетельствует о уменьшении стоимости компании.

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

Известная концепция временной стоимости денежных средств является основополагающей в практике оценки экономической эффективности (ЭЭ) инноваций и должна базироваться на следующих положениях, учитывающих особенности инноваций:

1. Оценку ЭЭ инвестируемого капитала (ИК) в ИИП следует проводить путем соотнесения денежных потоков (ДП), которые генерируются ИИП, и ресурсов, направленных в инвестирование ИИП (что представляет собой в большинстве случаев затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы или НИОКР, нематериальные активы, интеллектуальную собственность).

2. В ИИП инвестируемый в НИОКР капитал, равно как и ДП, генерируемые ИИП, приводятся не только к моменту оценки (настоящему времени), но и к определенному расчетному году (который, как правило, предшествует началу серийного производства в ИИП).

3. Дисконтирование ДП инвестиций в НИОКР, в капитальные вложения и ДП, генерируемые ИИП, следует производить по различным ставкам дисконтирования.

4. Оценка и анализ ЭЭ инноваций предусматривает использование двух известных функций сложного процента: механизм наращения затрат на НИОКР и результатов, осуществляемых и получаемых до начала расчетного года, путем умножения на коэффициент наращивания (первая функция сложного процента), а после расчетного года – на коэффициент дисконтирования (четвертая функция сложного процента).

5. Учет инфляции в расчетах по дисконтированию ДП может быть осуществлен одним из следующих способов:

- ✓ Дефлированием ДП до осуществления дисконтирования, то есть путем моделирования денежных потоков с учетом инфляции по периодам проекта, например, с поправкой сумм на инфляционный коэффициент;
- ✓ Учетом инфляционной составляющей в расчете ставки дисконтирования.

6. Сравнение двух ИИП с различными уровнями риска следует проводить с использованием разных норм дисконта.

7. Учет жизненного цикла нововведения (ИИП или инновационной компании, технологии и т.д.).

Суть всех указанных положений оценки ЭЭ ИИП также базируется на следующей известной схеме: инвестиции в ИИП признаются экономически эффективными, если ДП, генерируемые ИИП в будущем, достаточны для возврата приведенной суммы капиталовложений в НИОКР и обеспечивают требуемую отдачу на вложенный капитал, что и заложено в критериях ЭЭ традиционных методов эффективности инвестиций.

Для оценки ИИП применяемые методы также можно подразделить на три группы:

1. Динамические методы, основанные на принципе дисконтирования ДП, то есть учитывающие различную ценность денежных средств во времени: чистая приведенная стоимость (NPV); внутренняя норма доходности (IRR); модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR); индекс прибыльности (PI); динамический срок окупаемости (DPBP).
2. Статические методы, не учитывающие разную ценность денег во времени - простой срок окупаемости (PBP) и бухгалтерская норма доходности (ARR).
3. Специальные (использующие так называемый стоимостной подход к определению рыночной стоимости будущих инноваций (инновационной компании) и вероятностные (ожидаемые) оценки будущих ДП):
 - ✓ ОПТ – методы теории оценки опционов;
 - ✓ EVA – методы, базирующиеся на экономической добавленной стоимости;
 - ✓ ЕВО – модель Эдвардса-Белла-Ольсона, основанная на оценке чистых активов и добавленной экономической стоимости будущих нематериальных активов;
 - ✓ Метод венчурного капитала, оценивающий будущую стоимость инновационной компании.
 - ✓ Индексы предпочтительности (служат для выбора альтернатив).

В соответствии с общепринятыми стандартами инвестиционного проектирования, инвестирование в ИИП признается целесообразным, если показатель $NPV > 0$, $MIRR > WACC$, $IRR > WACC$.

Для того чтобы не допустить ошибки в расчете показателей ЭЭ, сформулируем принцип согласования процедуры прогноза ДП и расчетной ставки дисконта. Суть принципа состоит в том, что прогноз ДП и оценка стоимости капитала, принимаемая в качестве показателя ставки дисконтирования, должны быть согласованы единым алгоритмом расчета.

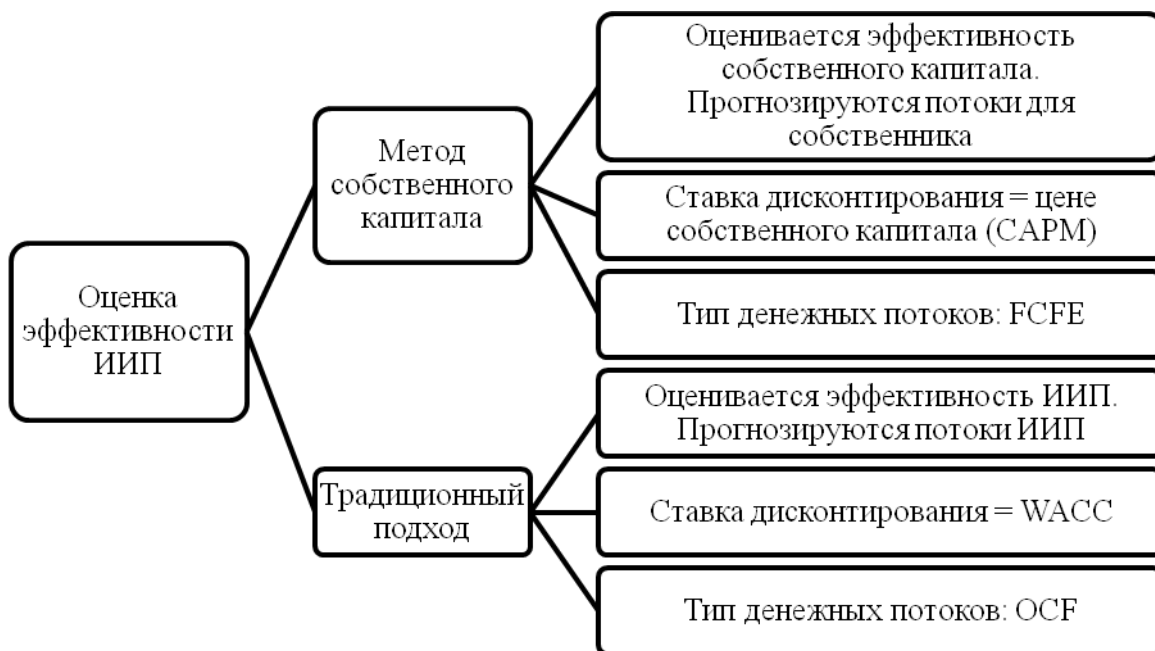


Рис. 4. Два подхода к оценке эффективности ИИП на основе дисконтирования денежных потоков.

В соответствии с этим, при расчете ДП финансовые издержки (процентные платежи) должны нивелироваться, если в качестве стоимости капитала принимается взвешенная средняя стоимость капитала (WACC). Целесообразно выделить два подхода к оценке эффективности ИИП. Первый подход - традиционный, в рамках которого оценивается эффективность всего совокупного ИК ИИП. Второй подход оценивает эффективность использования собственного капитала инвестора и, потому, будет называться методом собственного капитала. На рис. 1 показаны характерные отличия рассматриваемых подходов. В первом случае оцениваются ДП проекта и сравниваются с общей суммой капиталовложений в инновации, во втором случае используются ДП, доступные только для собственника (после погашения обязательств по полученным кредитам), и сопоставляются с суммой собственного капитала, используемого для финансирования ИИП. Следует подчеркнуть, что отмеченные различия не являются принципиальными с точки зрения оценки результативности ИИП в величине операционной прибыли и инвестированного капитала. Речь идет о согласовании схемы пересчета операционной прибыли в денежный поток, с одной стороны, и расчетной ставки дисконта - с другой. В обоих методах для расчета ДП можно принять прибыль до начисления амортизации, процентов и корпоративного налога (ЕБИТДА). Инвестированный капитал в ИИП должен быть определен с учетом капитализации затрат на НИОКР, лизинговые операции.

Наряду с проблемой прогнозирования ДП при оценке стоимости инноваций и инвестиций возникает и проблема обоснованного выбора ставки дисконтирования. Существует множество подходов для опреде-

ления ставки дисконтирования, которые применяются в зависимости от того, какая из составляющих инвестированного капитала анализируется. Если оценивается цена собственного капитала предпочтение (по убыванию) отдают модели CAPM (оценки стоимости капитальных активов), методу кумулятивного построения и экспертным методам; при оценке стоимости всего инновационного предприятия или ИИП - метод расчета средневзвешенной стоимости капитала (WACC).

В таб. 1, приведены формулы оценки стоимости (обслуживания) отдельных ее составляющих с помощью различных подходов [1,2,4]:

Таблица 4. Методы оценки стоимости отдельных составляющих капитала компании при расчете WACC

Составляющая WACC	Расчетная формула Примечание
k _e – цена собственного капитала (нераспределенной прибыли и акций)	<p>Модель ценообразования капитальных активов (CAPM) :</p> $k_e = k_{rf} + E[(k_m - k_{rf})] * \beta_e + \xi$ <p>Где E[] – ожидаемое значение от [(k_m - k_{rf})]; k_{rf} – доходность безрискового актива; k_m - ожидаемая средняя доходность по фондовому рынку; β – коэффициент риска, показывает уровень изменчивости доходности актива по отношению к движению рынка (среднерыночной доходности).. ξ – доп. экспертная составляющая</p>
	<p>Модель постоянного роста (модель Гордона): $k_e = \frac{Div_1}{P} + g$, где Div₁ - величина дивидендов, P – цена акции; g- рост.</p>
	<p>Модель Модильяни-Миллера: $k_E = \rho + (1-T)(\rho - k_D) \frac{D}{E}$, где ρ - ставка дисконтирования для предприятия финансируемого исключительно с помощью собственных средств и идентичного с данным проектом риском</p>
	<p>Модель фондового мультипликатора (P/E ratio) : $k_e = EPS_1/P$, где EPS – прибыль на акцию: $EPS_1 = \frac{EPS_0}{(1 + g_{EPS})}$</p>
k _d - цена заемного капитала	<p>облигации k_d =текущая доходность с учетом затрат на эмиссию</p>
	<p>кредит k_d = %D * (1 - T), если % R*1.1 по кредиторской задолженности: -по зарплате k_d=0; -перед бюджетом и поставщиками k_d= стоимости доступных альтернативных источников. R - ставка рефинансирования ЦБ РФ</p>

Сформулируем основные рекомендации по учету стоимости отдельных составляющих цены капитала, используемых при определении WACC.

Формула средневзвешенной стоимости капитала:

$$WACC = w_e * k_e + w_d * k_d * (1 - T), \quad (1)$$

где w_e, w_d – доля заемного и собственного капитала; k_e, k_d – цена заемного и собственного капитала; T – ставка налога на прибыль.

Как было отмечено, для ИИП возможно использование разных ставок дисконтирования для отрицательных и положительных денежных потоков. Приведем несколько источников. В.В.Ковалев считает, что ставки дисконтирования для положительных и отрицательных денежных потоков должны различаться. Он пишет: «Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение m лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{Pk}{(1+r)^k} - \sum_{j=1}^m \frac{IC_j}{(1+i)^j}, \quad (2)$$

где i – прогнозируемый средний уровень инфляции».

Аналогичной точки зрения придерживается Е.Ф.Бригхем [1], предлагая метод модифицированной внутренней нормы прибыли: PV затрат = PV конечной стоимости

$$\sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+k)^t} = \frac{\sum_{t=0}^n CIF_t (1+k)^{n-t}}{(1+MIRR)^n}, \quad PV_{\text{ЗАТРАТ}} = \frac{TV}{(1+MIRR)^n}. \quad (3)$$

где COF обозначают денежные затраты проекта, CIF – денежные доходы инновационно-инвестиционного проекта (ИИП).

Левая часть уравнения обозначает совокупность инвестиционных затрат, дисконтированных на стоимость капитала, а числитель правой части – будущую стоимость доходов. Допускается, что денежные доходы реинвестируются по ставке, которая равна стоимости капитала. Будущая стоимость денежных доходов также называется конечной стоимостью. Дисконтная ставка, которая приравнивает обе части равенства и определяется как модифицируемая внутренняя норма прибыли (MIRR).

В практике оценки экономической эффективности (ЭЭ) ИИП использование характеристик общего риска успеха/неудачи от реализации ИИП позволяет руководству предприятия оперативно сопоставлять различные экономические показатели, при этом уделяется достаточное внимание рисковому событиям, наступление которых влечет значительный экономический ущерб. При расчете индексов с учетом общих рисков неудачи отпадает необходимость исследования репрезентативной выборки ИИП при их оценке в сопоставимых условиях внешней среды. Представим эти индексы предпочтительности [6].

Критерий И. Ансоффа, характеризующий уровень качества инновации: $\text{Качество ИИП} = \frac{p_1 \times p_2 \times p_3 \times (T + B) \times NI^*}{IC^*}$ (4)

где p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИИП; p_2 – вероятность успешного внедрения ИИП на рыночном сегменте; p_3 – вероятность успешной реализации продукта; T и V – технико-технологические и экономические показатели; NI^* – приведенная величина дохода от реализации товаров, услуг; IC^* – суммарные капитальные вложения в разработку и реализацию ИИП с учетом фактора временной стоимости денежных средств.

Критерий Ольсона, характеризующий значимость ИИП:

$$\text{Значимость ИИП} = \frac{p_1 \times p_2 \times p_3 \times P \times Q \times n}{V} \quad (5)$$

где Q – объем продаж продукции в расчетный период; P – доход от реализации единицы продукции; V – стоимость проекта; n – срок использования данной инновации на выделенных сегментах рынка; p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИИП; p_2 – вероятность успешного внедрения ИИП на рыночном сегменте; p_3 – вероятность успешной реализации продукта.

Критерий Харта, характеризующий отдачу на вложенный в ИИП капитал: Возврат капитала =
$$\frac{p_3 \times GM^*}{R^* + D^* + F^* + NWC}, \quad (6)$$

где GM^* – приведенная величина валовой прибыли; R^* – приведенные прямые затраты на исследование рынка; D^* – приведенные прямые затраты на внедрение инновации; F^* – приведенные прямые затраты основного капитала; NWC – оборотный капитал; p_3 – вероятность успешной реализации продукта.

Критерий Виллера, характеризующий индекс привлекательности ИИП: Индекс ИИП =
$$\frac{p_1 \times p_2 \times p_3 \times (NI^* - R^*)}{\text{Суммарные затраты}} \quad (7)$$

где R^* – приведенные прямые затраты на исследование рынка; NI^* – приведенная величина дохода от реализации товаров, услуг; p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИИП; p_2 – вероятность успешного внедрения ИИП на рыночном сегменте; p_3 – вероятность успешной реализации продукта.

Критерий Дисмана, характеризующий оправданные максимальные капитальные вложения: Индекс макс КапВлож =
$$p_1 \times p_3 \times (S^* - IC^*) \quad (8)$$

где S^* – приведенный доход от реализации новшества; IC^* – приведенные затраты на разработку и реализацию нововведения; p_1 – вероятность успеха в окончательной разработке ИИП; p_3 – вероятность успешной реализации продукта.

Критерий Дина и Сенгупта, характеризующий:

$$\text{Индекс Дина и Сенгупта} = V_{ds} = \sum_i^n \frac{c_i}{(1+r)^i} \quad (9)$$

где: V_{ds} – приведенная мера возможности выполнения результативных маркетинговых исследований на выбранном рыночном сегменте; c_i – движение ДП в i -й период времени; r – ожидаемая норма прибыли от внедрения новшества в расчетный период; i – индекс расчетного периода времени; n – общее число периодов, в течение которых ожидается получение прибыли.

Оценка значений c_i и r является субъективной и основывается на прошлом опыте и предполагаемом будущем предприятия. Этот критерий может быть использован также в случае переменной нормы прибыли [4].

Подобные модели экономических критериев рекомендуется использовать для быстрого установления приоритетности типовых нововведений, поскольку они дают весьма ограниченную информацию о «наилучшей» их приоритетности. Использование специальных формул отбора ИИП, в которых комбинируются различные критерии отбора проектов в рамках некоторого единого «индекса предпочтительности», что позволяет сравнивать несколько проектов на единой основе. Полезность таких формул зависит от достоверности закладываемых в них данных.

Для оценки эффективности ИИП на этапе эксплуатации используют, прежде всего, показатели рентабельности, акционерную стоимость предприятия, функционально-стоимостной анализ. Под методами исчисления рентабельности понимают все подходы, связанные с выражением ожидаемого эффекта в денежной форме, а также с использованием, прямо или в модифицированной форме, соотношения денежных затрат и результатов в качестве критерия для отбора проектов [10, 11].

Во многих методах исходным моментом для определения приоритетов в области НИОКР служит формула Ф. Ольсона. Эту формулу применяют в тех случаях, когда цель предприятия заключается во внедрении новых видов продукции или в усовершенствовании технологии.

Ранг i -го проекта по Ольсону, получают по следующим формулам:

$$R_i = \frac{Re v_i \times p_i}{IC_i}, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad Re v_i = a \times S_{i,t} \quad (10)$$

где: Rev – показатель будущих результатов; p – вероятность успеха;

IC – ожидаемые расходы на исследования / разработку; S – ожидаемая сумма продаж; t – период времени; a – стратегический параметр, который можно интерпретировать как меру рентабельности продаж.

При $a \times S_{i,t} = S_i$ в качестве критерия ранжирования выступает

$$R_i = \frac{a \times S_i \times p_i}{IC_i}. \text{ Иначе говоря, показатель эффективности связывает ожи-}$$

даемые будущие продажи с ожидаемыми расходами на разработку. В сущности, подход Ольсона к определению ценности ИИП аналогичен использованию основной меры рентабельности, применяемой в практике. Для оценки интеллектуальной собственности часто используют формулу:

$$\mathcal{E}_{HMA} = \frac{\text{Доход от результатов НИР}}{\text{Капитал, вложенный в НИОКР}} = \frac{S^{НИР}}{IC^{НИОКР}} \quad (11)$$

С учетом вероятности успеха p получаем $\mathcal{E}_{HMA} = \frac{S^{НИР}}{IC^{НИОКР}} p$, где p – риск. Учитывая риск, присущий капиталовложениям в НИОКР и $S^{НИР}$ – ожидаемая сумма расходов на исследование и разработку, можно с помощью следующей модификации формулы, которая позволяет учесть ряд вероятностных факторов: $\mathcal{E}_{HMA} = \frac{p_4 \times p_5 \times p_6 \times (S^{НИР} - C^{НИР})}{IC^{НИОКР}}$, (12)

p_4 – риск, связанный с научно-технической реализацией ИПП; p_5 – риск, связанный с технологической реализацией при внедрении на предприятии; p_6 – риск, обусловленный рыночной конъюнктурой и ставкой дисконтирования.

При этом может быть использован метод DCF для оценки финансового результата использования ИИП и прирост ΔFCF как оценка приведенной стоимости ДП, связанного с использованием новшества (интеллектуальной собственности и нематериальных активов) с учетом вероятности успешного завершения проекта и вероятностных характеристики затрат на ИИП.

Таким образом, проведенный анализ показал основные подходы к управлению инновационными проектами на предприятии, которые имеют указанные специфические особенности (высокую степень неопределенности, продолжительные сроки и значительные капитальные затраты, мультипликативный характер инноваций) и требуют усовершенствования применяемых методов оценки в части применяемых величин дисконта и порядка расчета.

Список используемых источников

22. Волкова В.Н., Яковлева Е.А., Козловская Э. А., Логинова А.В., Радионова Ю.В., Родионов Д.Г., Рудская И.А. Применение теории систем и системного анализа для развития теории инноваций / В.Н. Волкова [и др.]; под редакцией В.Н. Волковой и Э.А. Козловской. – Спб.: Издательство Политехнического университета. – 352 с.
23. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Управление стоимостью организации в инновационном процессе: эффек-

- тивность инноваций в производственной сфере (монография) Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 242 .
24. Козловская Э. А., Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Финансовая стратегия прогнозирования промышленного предприятия (монография). Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 210
25. Козловская Э. А., Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Демиденко Д. С., Экономика и управление инновациями. 3-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)). М.: Экономика, 2012. 357 с.: ил. – (Высшее образование).
26. Козловская Э. А., Яковлева Е.А., Радионова Ю.В.. Принципы разработки бизнес-модели корпоративной стратегии инновационного развития (статья в рецензируемом журнале ВАК). // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2013. №5 (180), с. 83-89,
27. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовый менеджмент. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)) М.: Экономика, 2013. 372 с.: ил. – (Высшее образование).
28. Яковлева Е.А., Гаджиев М. М. К вопросу управления эффективностью инновационной деятельности (статья в рецензируемом журнале ВАК). // Журнал «Инновации»: СПб: Изд-во ОАО «Трансфер». 2013. №2, с.115-124 <http://transfer.eltech.ru/Innovation/innov.html>
29. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Оценка бизнеса. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)). М.: Экономика, 2013. 357 с.: ил. – (Высшее образование)
30. Яковлева Е.А. Принципы управления эффективностью предприятия. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. Р. 2009. Т. 2-1. № 75. С. 144-148.
31. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.
32. Николова Л.В. Инвестиционный анализ (учебно-методическое пособие (практика)). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 111-112.

СЕКЦИЯ №6

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Красноперова Т.Я.

БАНКОВСКАЯ ПОДСИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Санкт-Петербург, Национальный исследовательский университет
информационных технологий, механики и оптики

Национальная инновационная система (далее – НИС) - это совокупность взаимодействующих инновационных подсистем и функциональных связей между ними для осуществления разработки, внедрения, коммерциализации инноваций при финансовом сопровождении всех этапов с целью удовлетворения экономических интересов субъектов НИС. Инновационное развитие, объективно присущее каждой национальной экономике, на определенной ступени развития оформляется и осуществляется в виде целостной НИС, действующей по присущим для системы принципам, имеющим в НИС свою специфику.

НИС включает 2 взаимосвязанных уровня: основной (производство, внедрение и коммерциализация инноваций) и обеспечивающий (финансирование инновационной деятельности субъектов НИС). Банковский сектор как взаимосвязанная совокупность кредитных организаций является частью национальной экономики, а в аспекте осуществления собственной инновационной деятельности и финансового обеспечения субъектов в системе НИС является ее подсистемой. Банковская подсистема НИС, по нашему мнению, представляет собой целостное множество иерархично структурированных целенаправленно управляемых элементов, осуществляющих эволюционное инновационное развитие и/или финансовое обеспечение инновационной деятельности субъектов НИС. Именно банковская подсистема НИС, сформированная на основе банковского сектора, в силу развитой инфраструктуры и опыта оптимизации кредитных рисков должна выполнять роль базового финансового посредника в инвестиционно-инновационном процессе, причем в силу приоритета экономических интересов это должны быть прежде всего отечественные банки при финансовой поддержке государства.

Банковская подсистема НИС является одной из ключевых составляющих НИС, т. к. относится одновременно и к основному, и к обеспечивающему уровню. Во-первых, банки как элемент основного уровня, осуществляют создание, внедрение инновационных банковских услуг и продуктов. Во-вторых, как элемент обеспечивающего уровня финансово обеспечивают инновационную деятельность субъектов НИС, включая собственную, а также организаций, осуществляющих коммерциализацию инноваций науки, образования и подготовки кадров НИС. Вследствие преобладания субъективных экономических интересов и нацеленности на краткосрочные результаты деятельности в основном посредством спекулятивных операций на денежных рынках, банковская подсистема НИС внедряет в основном улучшающие инновации.

Основные факторы, ограничивающие инвестиционно-инновационную деятельность банковской подсистемы НИС являются отражением структурных деформаций национальной экономики. Они выражаются в следующем: преобладание предприятий с государственным участием в уставном капитале в экономике соответствует превалированию в банковском секторе подконтрольных государству банков, что нарушает условия конкуренции; вывод средств за рубеж государством, предприятиями и банками, что ведет к их недостатку для долгосрочного финансирования субъектов НИС; неравномерность размещения производств и банков: преобладающее количество предприятий и банков зарегистрировано в Центральном федеральном округе, что вызывает недофинансированность региональных НИС.

Инновационная деятельность достигает наибольшей эффективности только в системах, действующих по законам системы и соответствующих принципам ее устройства. В рационально структурированной банковской подсистеме НИС должны отсутствовать элементы, дублирующие друг друга, что способствует экономии ресурсов, улучшает процесс управления и экономит средства, необходимые для разработки и внедрения инноваций. Иерархичность как соотношение элементов структуры обусловлена неравнозначностью целей уровней банковской подсистемы НИС, представленных уровнями банковского сектора, с точки зрения их значимости, необходимостью управления и контроля достижения поставленных целей. Принцип адекватности отношений банковской подсистемы и НИС заключается в том, что объективные экономические интересы банковской подсистемы НИС должны соответствовать потребностям НИС и обеспечивать ее развитие. Регулятором в этом процессе выступает государство, которое посредством адекватного правового сопровождения призвано координировать реализацию объективных экономических интересов.

Кроме вышеуказанных принципов, предлагается выделить принцип эволюционного инновационного развития банковской подсистемы и в целом НИС, который наряду с принципом целенаправленности является базовым принципом, соответствуя конкретным экономическим отношениям.

Мищенко В.И., Науменкова С.В.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОБЛЕМНЫМИ БАНКАМИ

г. Киев, Национальный банк Украины

Увеличение количества нежизнеспособных и обанкротившихся банков в условиях кризиса 2008–2009 гг. стало характерной особенностью функционирования финансовых систем многих стран мира. Основной причиной этого послужило отсутствие методов определения «проблемности» банка, а также специальных механизмов закрытия нежизнеспособных банков и работы с проблемными активами.

По состоянию на 01.03.2014 г. 14 украинских банков находились в состоянии ликвидации, в 2-х банках проводилась реорганизация путем присоединения к другим банкам, а в 3-х банках Фондом гарантирования вкладов физических лиц была введена временная администрация.

В мировой практике под нежизнеспособным (проблемным) банком понимают банк, который испытывает потенциальные или реальные угрозы состоянию своей ликвидности или платежеспособности (банк, находящийся под угрозой закрытия). Так, Базельский комитет по банковскому надзору определяет проблемный банк как банк с низким уровнем ликвидности или платежеспособности, который должен в кратчайшие сроки существенно улучшить состояние своих финансов и повысить качество активов, провести коррекцию стратегического направления деятельности, повысить качество управления рисками, контроля и уровень менеджмента [6].

Главным признаком, свидетельствующим о возникновении у банка проблем, является его неспособность удовлетворить требования своих вкладчиков или выполнить свои обязательства из-за существенного снижения ликвидности и доходности, резкого ухудшения качества активов и снижения капитала (декапитализации), что может быть обусловлено:

- стратегическими ошибками (неправильное позиционирование на рынке, несовершенство организационно-управленческой структуры и т.п.);

- нарушением нормативных требований регулятора или мошенничеством (рискованная кредитная политика, непрозрачная структура собственности);

- внешними факторами (изменение рыночной ситуации, экономическая или политическая нестабильность) [1, с. 90].

Поэтому нежизнеспособные банки во всех странах находятся под пристальным вниманием органов банковского надзора, поскольку проблемы одного банка могут спровоцировать цепную реакцию банкротств во всей банковской системе страны. Как отмечает С. Ингвес, в отношении нежизнеспособных банков должны применяться специальные механизмы несостоятельности, цель которых состоит в том, чтобы закрыть банк быстро с минимальными затратами и при этом заставить акционеров и незастрахованных кредиторов нести ответственность за свои инвестиционные решения [2].

В связи с этим главные цели организации работы с проблемными банками должны состоять в:

- поддержании непрерывной и надежной работы платежной системы и системы расчетов;

- предупреждении «заражения» банковской системы и «набегов» на банки;

- поддержании доверия к банковской системе со стороны населения и участников рынка;

- сохранении банка как хозяйствующего субъекта или же сохранении его клиентской базы;

- рациональном использовании средств фондов страхования вкладов и др.

В соответствии с требованиями Базельского комитета по банковскому надзору основные методические подходы к работе с проблемными банками состоят в следующем:

- банкротство банка является следствием принятия чрезмерного (необоснованного) риска в условиях конкуренции;

- лучшими решениями являются те, которые реализуются с привлечением частного сектора, а государственные средства для решения проблем нежизнеспособных банков могут быть использованы только в крайнем случае, например, при возникновении системного риска;

- с целью предупреждения необоснованных ожиданий участников рынка государственное вмешательство не должно быть заранее определено, а акционеры и руководители проблемного банка не должны получать от этого выгоду, что позволяет избежать морального риска;

- с целью снижения расходов системы страхования депозитов меры, направленные на урегулирование кризисной ситуации в проблемном банке, необходимо применять в кратчайшие сроки;

- ко всем акционерам должно быть равное и справедливое отношение, а также должны быть разработаны четкие правила распределения убытков между акционерами;

- с целью урегулирования последствий неплатежеспособности банка для клиентов, кредиторов и инвесторов необходимо обеспечить прозрачность и подотчетность процесса реструктуризации или ликвидации проблемного банка [3].

В этой ситуации ключевой задачей органов регулирования и надзора с целью успешного урегулирования банковских кризисов является своевременная оценка, предупреждение и эффективное управление проблемными банками. Для того чтобы оценить серьезность проблем банка и определить систему мер, направленных на их решение, органы регулирования и надзора должны иметь достаточный уровень независимости и самостоятельности, а также разработать детальный план на случай непредвиденных обстоятельств, который должен содержать определенный набор сценариев. Такой план может быть рассчитан как для крупного системно значимого банка, который может обанкротиться в течение суток, так и для мелких банков, которые можно «изъять» из банковского сектора с относительно небольшими потерями, не спровоцировав «заражение» банковской системы.

В случае возникновения ситуации нежизнеспособности банка ответственность за решение возникших проблем должны нести, прежде всего, собственники (акционеры) и руководство этого банка, а также органы регулирования и надзора, которые должны быть готовы к применению оперативных мер. Эти органы обязаны определить основные принципы и особенности работы с проблемными банками, в том числе разработать рекомендации для собственников (акционеров) и руководителей проблемных банков. С этой целью орган регулирования и надзора должен иметь в своем распоряжении достаточный арсенал методов и инструментов, чтобы своевременно выявить первые признаки «проблемности» банка, стимулировать принятие мер по его финансовому оздоровлению, а также разработать и своевременно реализовать систему мер по реорганизации или ликвидации банка с минимальными затратами, если проблема не может быть решена другим способом [1, 3].

Главной целью деятельности органов регулирования и надзора в случае выявления нежизнеспособного банка является предупреждение системного риска и обеспечение стабильности функционирования банковской системы, сохранение стоимости активов проблемного банка, минимизация необходимых затрат, поддержка доверия рынка и населения к проводимой регулятором политике, а также снижение риска убытков со стороны вкладчиков и кредиторов.

В конечном счете, решение проблем нежизнеспособного банка будет эффективным, как с точки зрения банка, так и банковской системы в целом, если будет достигнута эта цель.

Основными принципами работы органов регулирования и надзора с проблемными банками должны быть: оперативность; оптимальное соотношение затрат и эффективности; гибкость; последовательность; избежание морального риска; прозрачность и сотрудничество.

В планах работы с проблемными банками должны быть предусмотрены:

- методы и инструменты, с помощью которых органы регулирования и надзора идентифицируют проблемный банк;
- возможности органов надзора переводить банк из обычного режима в режим более интенсивного или ежедневного надзора;
- механизмы проведения всесторонней оценки состояния банка с привлечением независимых экспертов и консультантов;
- ответственность органов регулирования и надзора за принимаемые решения и предоставляемые рекомендации, в частности, за контроль над операциями проблемного банка (переводы, платежи и т. п.);
- механизмы публичных сообщений и предоставления информации, представляющей интерес для широкого круга заинтересованных лиц;
- возможность возникновения конфликтов между участниками регулирования проблемной ситуации и механизмы их решения;
- механизмы мониторинга целей политики и корректировки действий всех заинтересованных сторон, исходя из конкретной ситуации.

Кроме того, органы регулирования и надзора должны стимулировать банки к разработке собственных планов, которые позволяли бы им в кризисных ситуациях эффективно противостоять возможным проблемам. Основными составляющими таких планов должны быть программы восстановления платежеспособности, ликвидности, капитала, а также планы привлечения новых ресурсов.

Анализ мирового опыта свидетельствует, что для работы с нежизнеспособными (проблемными) банками используются два основных подхода: 1) применение оздоровительных (корректирующих) мер и 2) закрытие (реструктуризация) или ликвидация банка.

В обычных условиях меры по решению проблем, возникающих в банке, принимают совет директоров и правление банка. В случае, если банк нарушает требования органов регулирования и надзора (например, требования к достаточности капитала или уровню ликвидности), эти органы наделены правом обязать банк предпринять необходимые меры или могут применить адекватные меры воздействия административного или экономического характера с целью стимулировать банк к осуществлению реабилитации и финансового оздоровления. Это соответствует об-

щим подходам к деятельности органов регулирования и надзора большинства стран мира, которые стремятся обеспечить финансовую стабильность, минимизировать потери вкладчиков и инвесторов, а также повысить активность и конкурентоспособность банковского сектора.

В случае недостаточности или неэффективности мер по оздоровлению и реабилитации проблемного банка органы регулирования и надзора принимают решение о его закрытии или ликвидации. При этом ключевым принципом, которым руководствуются все регуляторы, является максимально возможное привлечение для решения вопросов проблемного банка частных инвесторов, а государственные средства используются только в исключительных случаях, преимущественно, когда возникает угроза системного риска.

В мировой практике используются следующие механизмы закрытия нежизнеспособных банков: ликвидация, слияние или поглощение (Merger and Acquisitions, M&A), операции по приобретению (принятию) активов и обязательств проблемного банка (Purchase and Assumption Transaction, P&A), а также создание «бридж-банка» (или как его еще называют, санационный, переходный, временный банк).

Эти механизмы подразделяют на две группы – юридические и экономические. Для первой группы (ликвидация, M&A) закрытие осуществляется путем отзыва лицензии и прекращения существования банка как юридического лица, а в случае использования механизмов второй группы (P&A, «бридж-банк») закрытие осуществляется путем прекращения банковских операций. Кроме того, методы решения проблем банков (работы с нежизнеспособными банками) разделяют на рыночные (осуществляемые за счет средств участников рынка) и государственные (за счет средств государства).

Главные задачи закрытия проблемных банков состоят в минимизации убытков государства в результате их банкротства, поддержании стабильности банковского сектора путем сохранения доверия вкладчиков, а также в своевременном выполнении обязательств государства по защите прав застрахованных вкладчиков [6].

Разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору основные принципы закрытия банков состоят в следующем:

- банкротство банков является результатом проведения рискованных операций. Органы регулирования и надзора не обязаны обеспечивать гарантии того, что банки не могут стать банкротами, однако они должны руководствоваться четкими критериями для определения момента, когда необходимо вмешательство в деятельность проблемного банка и применение неотложных мер;
- при решении проблем несостоятельности банков в первую очередь должны быть использованы методы, связанные с финансированием рас-

ходов за счет частного сектора и не требующие дополнительных расходов государства (обычно такие решения предусматривают поглощение проблемного банка другим банком);

- закрытие банка должно осуществляться надлежащим образом: проблемные банки оперативно должны пройти процедуру финансового оздоровления или быть закрыты, а их активы должны быть возвращены на рынок с целью минимизации потерь всей банковской системы;

- обеспечение конкурентной среды: в случае закрытия банка путем слияния, поглощения, приобретения активов и принятия обязательств поиск банка-приобретателя (принимающего банка) должен осуществляться на конкурентной основе;

- закрытие банка не должно нарушать движение средств между заемщиками и кредиторами, т. е. цель состоит не в спасении самого банка, а в сохранении его функций [6].

Среди механизмов закрытия проблемных банков наиболее распространенными являются операции M&A и P&A, в результате которых в первом случае происходит слияние или поглощение банков, а во втором – проблемный банк продает (передает) другому банку свои активы с одновременной передачей обязательств. В Украине до последнего времени для закрытия нежизнеспособных банков чаще всего использовались механизмы ликвидации и слияния или поглощения.

Как показали результаты исследования Международной ассоциации страховщиков депозитов (IADI), в настоящее время в мировой практике по количеству случаев применения лидируют операции M&A и P&A, а использование «бридж-банков» занимает первое место по количеству передаваемых активов. Вместе с тем эти операции являются наиболее продолжительными.

В мировой практике понятие «бридж-банк» (санационный, переходный, временный банк) используют для характеристики созданного на определенное время финансово-кредитного учреждения (обычно, банка), осуществляющего временное удержание застрахованных депозитов и действующих (работающих, хороших) активов (до момента их продажи инвесторам), которые переданы ему из проблемного банка, подлежащего ликвидации. При этом в зависимости от ситуации на банковском рынке одновременно может быть создано несколько «бридж-банков».

В разработанном в 2002 г. Базельским комитетом по банковскому надзору «Руководстве для органов банковского надзора по работе со слабыми банками» под «бридж-банком» (bridge-bank) понимают механизм закрытия нежизнеспособного (проблемного) банка, который позволяет ему продолжать выполнение своих операций до того момента, пока не будет принято окончательное решение о закрытии банка. В соответствии с принципами, сформулированными в этом Руководстве, проблем-

ный банк закрывается органом регулирования и надзора, выдавшим лицензию, и подлежит ликвидации. Вновь образованный банк – «бридж-банк» получает новую лицензию, а органом его управления становится ликвидационная комиссия или временная администрация [6].

В украинском законодательстве основным термином, характеризующим «бридж-банк», является понятие «переходный банк», который определяется как государственный банк, созданный на определенный срок с целью выведения нежизнеспособного банка с рынка путем передачи части его активов и обязательств «переходному банку» с последующей продажей акций вновь образованного банка инвестору [4]. Поэтому использовавшееся в ранних редакциях Закона Украины «О банках и банковской деятельности» понятие «санационный банк» утратило свою актуальность.

Главная цель создания «бридж-банка» состоит в решении проблем крупных нежизнеспособных банков, обеспечении непрерывности осуществления банковских операций и обслуживания клиентов, смягчении последствий закрытия проблемного банка, сохранении его активов, а также в защите интересов вкладчиков и снижении нагрузки на систему гарантирования (страхования) вкладов.

«Бридж-банк» создается, преимущественно, в том случае, когда для нежизнеспособного банка трудно в короткие сроки найти инвестора или банк-приобретатель; когда проблемы возникают у крупного или системно значимого банка и требуется значительная поддержка со стороны государства или когда у проблемного банка сосредоточен значительный объем активов и застрахованных обязательств. Одной из причин создания и функционирования «бридж-банка» является недостаточность собственных ресурсов Фонда гарантирования вкладов. Это связано с тем, что в случае одновременного банкротства нескольких банков и необходимости осуществлять значительные выплаты по застрахованным депозитам Фонд гарантирования не сможет обеспечить выплаты всем вкладчикам.

Впервые в мировой практике «бридж-банки» в соответствии с Актом о конкурентном равенстве в банковском бизнесе были созданы в США в 1987 г. Значительный опыт работы санационных банков накоплен в Японии и Корее. В России первые «бридж-банки» – «Менатеп-Санкт-Петербург» и «Росбанк», в которые были переведены клиенты и основные проекты банков «Менатеп» и «ОНЭКСИМ Банк», были созданы в 1998–1999 гг. Однако эти банки отличались от «классического» понимания «бридж-банка», поскольку закрытие, например, «ОНЭКСИМ Банка» осуществлялось путем создания «банка-дублера» («Росбанк»), в который были переведены основные клиенты и сотрудники, а механизмы

государственного гарантирования депозитов не использовались, хотя это является одним из главных признаков «бридж-банка».

Преимущество «бридж-банка» состоит в том, что он функционирует в течение относительно продолжительного времени, что позволяет обеспечить взвешенный подход к поиску эффективного потенциального инвестора. Кроме того, в случае банкротства крупного или системно значимого банка механизмы функционирования «бридж-банка» позволяют использовать средства государства.

Характерной особенностью «бридж-банка» является также и то, что его создание и назначение руководящих органов в большинстве стран мира находится в компетенции системы гарантирования (страхования) вкладов. Например, в США создание и организация деятельности «бридж-банка» находится в компетенции Службы контролера денежного обращения ФРС США.

В России реструктуризацией банковской системы занимается Государственная корпорация – «Агентство по реструктуризации кредитных организаций», которое действует в соответствии с Федеральным законом «О реструктуризации кредитных организаций». В Украине эти вопросы отнесены к компетенции Фонда гарантирования вкладов физических лиц.

В 2009 г. Банком международных расчетов и Международной ассоциацией страховщиков депозитов разработаны «Основополагающие принципы для эффективных систем страхования депозитов». В этом документе (принцип 16) указывается, что «... страховщик депозитов или другой правомочный участник системы поддержания финансовой стабильности должен иметь полномочие применять гибкий механизм, помогающий обеспечить сохранение основных банковских функций (например, предоставление вкладчикам непрерывного доступа к их деньгам и продолжение клиринговой и расчетной деятельности) посредством приобретения определенным институтом активов и принятия на себя обязательств разорившегося банка» [5, с. 9].

«Бридж-банк» создается как новый государственный банк. Статус переходного (санационного) банка он приобретает только после получения лицензии, в которой определен перечень разрешенных ему операций. В соответствии с механизмом функционирования «бридж-банка» из проблемного (обанкротившегося) банка ему на определенный срок передаются застрахованные депозиты и работающие активы, а сотрудники переводятся на работу, как правило, на основе временных договоров о найме.

Активы и обязательства проблемного банка, не подлежащие передаче «бридж-банку», остаются в распоряжении ликвидационной комиссии (временной администрации) и в дальнейшем продаются (передают-

ся) компаниям по управлению активами (КУА) или подлежат ликвидации в соответствии с законодательством.

Продолжительность функционирования «бридж-банка» зависит от того, сколько времени необходимо для поиска и продажи проблемного банка инвестору и может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет. Так, например, средний срок функционирования «бридж-банков» в США составлял около 7 месяцев [6].

Одним из аспектов исследуемой проблемы является определение соотношения понятий «bridge-bank» и «bad-bank». Проведенный анализ позволил сделать вывод, что в научной литературе очень часто эти понятия отождествляются или происходит их подмена. На наш взгляд, разграничение этих понятий важно не только с методологической точки зрения, но, прежде всего, исходя из потребностей практического решения вопросов работы с нежизнеспособными банками и проблемными активами.

В мировой практике под «bad-bank» («плохой банк», «госпитальный банк, «банк-коллектор», компания по управлению активами) понимают финансовое учреждение, созданное исключительно для приобретения и управления плохими (проблемными, «токсичными») активами. Цель создания и функционирования «bad-bank» состоит в управлении активами, подлежащими ликвидации, а также в «очищении» балансов банков от недействующих активов. Кроме того, если «бридж-банк» имеет юридический статус банка, то «bad-bank» – это компания по управлению активами, имеющая статус коммерческой организации.

При этом различаются и условия создания этих банков. Создание «бридж-банка» связано с необходимостью решения проблем нежизнеспособных (обанкротившихся) банков, прежде всего, крупных, а «bad-bank» создается в случае наличия у банка значительных объемов плохих активов. Кроме того, если «бридж-банк» создается исключительно на основе государственной формы собственности, то «bad-bank» может быть как государственным, так и частным. В настоящее время на украинском рынке работает 7 коммерческих организаций, которым переданы в управление непроданные активы и неудовлетворенные требования кредиторов ликвидированных банков.

Как свидетельствует анализ причин и последствий последнего мирового финансового кризиса, проблема нежизнеспособных банков и недействующих активов в перспективе остается актуальной практически для всех стран. По мнению С. Ингвеса, для ее решения должна быть разработана система регуляторных механизмов, которая в краткосрочном плане позволяла бы сочетать поддержание финансовой стабильности с минимизацией затрат государства, а в долгосрочной перспективе способ-

ствовала поддержанию рыночной дисциплины [2]. Для этого необходимо обеспечить:

- разработку режимов несостоятельности банков с целью их эффективного закрытия с минимальными затратами для системы страхования депозитов;
- создание более эффективной системы защиты вкладчиков банков;
- разработку системы специальных мер для предупреждения банкротства банков и снижения влияния негативных последствий кризисов на финансовую систему в целом;
- разработку и использование широкого набора инструментов с целью недопущения «перекладывания» убытков акционеров и кредиторов на государство, а также для ограничения возможности временной национализации банка.

Литература.

1. Банковский надзор: европейский опыт и российская практика // под ред. М. Олсена. – М.: Представительство Европейской Комиссии в России, Центральный банк Российской Федерации, 2005. – 372 с. – URL: <http://www.cbr.ru/today/ms/pk/bankingsupervisioneurussia2005ru.pdf> (дата обращения: 01.03.2014).

2. Ингвес С. Необходимость укрепления механизмов урегулирования несостоятельности банков – перспективы с позиции центральных банков / С. Ингвес // Выступление 19.05.2008 г. – URL: http://www.asv.org.ru/documents_&_analytik/analytik/international/104531/ (дата обращения: 26.02.2014).

3. Міщенко В.І. Санацийний банк – «брідж-банк як механізм роботи з нежиттєздатними банками : монографія / Міщенко В.І., Крилова В.В., Ніконова М.В., Малюков В.П., Куліков С.Г.; Центр наукових досліджень НБУ. – К.: УБС НБУ, 2011. – 119 с.

4. О системе гарантирования вкладов физических лиц // Закон Украины от 23.02.2012 г. № 4452-VI.

5. основополагающие принципы для эффективных систем страхования депозитов. Банк международных расчетов. Международная ассоциация страховщиков депозитов. Июнь 2009 г. – 29 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.iadi.org/docs/Russian_IADI_VCBS_Core_Principles.pdf (дата обращения: 10.03.2014).

6. Руководство для органов банковского надзора по работе со слабыми банками. Базельский комитет по банковскому надзору. Отчет Группы по работе со слабыми банками. Базель, март 2002 г.) – URL: <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikCBR/2002/vestnikcbr09082002/vestnikcbr09082002010.htm> (дата обращения: 28.02.2014).

ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКИМИ АКТИВАМИ

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

Поддержание ликвидности, в настоящее время, – это объективная необходимость банковского сектора. Можно справедливо отметить, что особенно существенной является потребность в долгосрочных ресурсах. Проблема заключается в том, что вклады, депозиты, межбанковские кредиты и другие классические источники финансирования ограничены, что обуславливает необходимость использования инновационных инструментов в сфере привлечения финансовых ресурсов. Согласно положениям, изложенным в [1], одним из способов, позволяющим банку поддерживать ликвидность и имеющим большой потенциал к распространению в практике использования, является секьюритизация банковских активов (СБА).

В работе [2] авторы приходят к выводу, что СБА является инновацией многопланового характера и, что секьюритизацию следует рассматривать как процесс, позволяющий повысить эффективность деятельности банка и снизить присущие ей риски посредством оптимизации банковских активов на основе использования специальных финансовых инструментов.

В связи с высокой привлекательностью применения инструментов секьюритизации банковскими учреждениями по всему миру, возникает необходимость оценки и обоснования эффективности использования инструментов секьюритизации в управлении банковскими активами на основании качественного и количественного анализа.

Прежде чем приступить непосредственно к анализу эффективности СБА, следует ввести определение понятия секьюритизации и обозначить основные ее виды, характерные для банковского сектора.

Научными исследованиями в области секьюритизации активно стали заниматься в конце прошлого века. В положениях, изложенных в [3], отмечается, что впервые в истории термин «секьюритизация» был использован Льюисом Раниери, главой ипотечного департамента Salomon Brothers в 1977 г.

Согласно подходу Международной Финансовой Корпорации (IFC) существуют три основных вида секьюритизации: классическая секьюритизация посредством «действительной продажи», синтетическая секью-

ритизация и секьюритизация бизнеса. В случае рассмотрения вопроса о СБА, речь идет только о первых двух видах.

1. Согласно положениям, изложенным в [4], в соответствии с международными подходами, а также определением, сформулированным известным швейцарским банкиром, доктором экономических наук университета г. Цюриха, Хансом Питером Бэрмом, под сделкой (*классической*) *секьюритизации* понимается инновационная техника (способ) финансирования, при которой диверсифицированный пул активов (портфель кредитов или закладных):

- выделяется и списывается с баланса originатора – кредитной организации;
- приобретает юридическую самостоятельность путем продажи покупателю – специально созданному юридическому лицу (Special Purpose Vehicle, SPV), которое осуществляет его рефинансирование на рынке капиталов или денежном рынке посредством выпуска ценных бумаг (Asset-Backed Securities, ABS).

В положениях, изложенных в [5], отмечается, что существует мнение, что передача активов необходима для их отделения от рисков, которые могут быть связаны с originатором, в том числе для отделения прав требования от конкурсной массы originатора, которая может образоваться в случае его дефолта.

2. Вместе с тем, при секьюритизации не всегда происходит прямая продажа актива originатором. При *синтетической секьюритизации* используется прямая или отложенная уступка прав originатором денежных поступлений SPV без передачи прав собственности на актив, т.е. когда вместо продажи актива осуществляется передача его в залог, и при этом перенаправленный денежный поток будет являться обеспечением эмиссии.

В научно-исследовательской статье [3] авторы всесторонне рассматривают преимущества секьюритизации активов для банка по сравнению с другими способами финансирования. В продолжении изучения экономического эффекта использования инструментов СБА, на основании положений, изложенных в [2], следует сформулировать экономические выгоды процесса секьюритизации, которые получает банк:

1. *Диверсификация источников финансирования.* Секьюритизация позволяет originатору диверсифицировать источники финансирования активов, и получить доступ к рынкам капитала напрямую без необходимости выпуска собственных ценных бумаг. Диверсификация имеет особое значение, так как колебания во времени, происходящие на рынке любого источника заимствования, могут ограничить возможность банка в долгосрочном финансировании. Использование множественных источ-

ников финансирования позволит секьюритизировать портфель, тем самым, захеджировать его от изменений в процентной ставке.

2. *Снижение стоимости финансирования.* Средневзвешенные затраты на секьюритизацию могут быть ниже, чем текущие затраты на привлечение финансирования посредством традиционных заимствований. Привлекательная стоимость финансовых ресурсов является основным конкурентным преимуществом данного источника финансирования. Следует отметить, что это преимущество секьюритизации наиболее наглядно, когда кредитное качество активов, участвующих в секьюритизации, выше, чем кредитное качество баланса originатора в целом, из чего следует более высокий кредитный инвестиционный рейтинг и меньшая процентная ставка по бумагам, обеспеченным активами, чем при размещении необеспеченных. Очевидно, что данная разница в рейтингах создает основу для прямой экономической выгоды от секьюритизации.

3. *Гибкий источник финансирования.* Многие банки продолжают использовать программы секьюритизации даже во времена снижения объемов кредитования. Это особенно заметно во времена замедления развития экономики, когда банки вынуждены осторожно относиться к выдаче новых кредитов и пролонгации ранее открытых кредитных линий.

4. *Повышение ликвидности.* Проведение секьюритизации позволяет банкам варьировать размер и состав финансового портфеля в зависимости от изменения рыночной процентной ставки, условий кредитования, доступности средств и т.п. Более подробно данная особенность рассмотрена в положениях, изложенных в [3].

5. *Эффективное разделение рисков.* Секьюритизация активов позволяет распределить риск между собственниками активов, инвесторами, провайдерами кредитной и ликвидной поддержки. Можно справедливо отметить, что секьюритизация так же снижает риски для инвесторов, так как новое юридическое лицо обладает понятным и определенным набором активов с достаточно предсказуемыми денежными потоками. Как результат, риск для инвестора становится ниже по сравнению с прямыми инвестициями в компанию.

6. *Улучшение показателей баланса.* Как отмечалось выше, при секьюритизации через «действительную продажу» активы могут быть сняты с баланса originатора и замещены денежными средствами, что приведет к улучшению соответствующих балансовых показателей. Для целей бухгалтерского учета секьюритизация рассматривается как продажа активов, а не заем, что позволяет не показывать долг на балансе (забалансовое финансирование), как это было бы при ином источнике финансирования.

7. *Балансирование активов и пассивов.* Секьюритизация обеспечивает более гибкий инструмент балансирования активов и пассивов. Так же она позволяет наиболее эффективным способом согласовать потоки платежей по активам и пассивам и тем самым снизить процентный риск и риск досрочного погашения. Следует отметить, что традиционный выпуск облигаций не позволяет решить эту задачу.

8. *Улучшение финансовых показателей.* Рост доходности активов (ROA): при неизменной величине дохода банка сокращение объема активов на балансе приводит к увеличению доходности активов, тем самым улучшая финансовое состояние.

9. *Рост доходности собственного капитала (ROC).* Капитал, не требуемый для поддержания секьюритизируемых активов, будет способствовать росту доходности капитала при неизменности величины получаемого дохода.

10. *Расширение бизнеса.* Средства, получаемые банком при секьюритизации, могут быть размещены в иные активы, способствуя увеличению объемов кредитования и получения дополнительных доходов. Ускорение оборачиваемости капитала будет способствовать оптимизации денежных потоков.

Следует отметить, что приведенный список экономических выгод также может быть рассмотрен как перечень основных и наиболее частых причин для осуществления секьюритизации.

Следующим этапом исследования является *оценка роли секьюритизации в управлении банковскими активами.* В этой части на основании положений, изложенных в [6] приводится доказательство того, что уровень роста активов является положительной функцией от коэффициента секьюритизации.

Допустим, секьюритизованные активы αS_t существуют в виде ликвидных активов или денежных средств. Следовательно, в соответствии с положениями, изложенными в [2], эта часть активов будет соответствовать требованию достаточности капитала. Следует отметить, что требования к капиталу могут быть снижены до $\varepsilon(1-\alpha)S_t$. Таким образом, если требование к достаточности капитала выше доли капитала в банке, вливания капитала необходимы, иначе не может произойти накопление капитала. X в уравнении (1) определяет условия для вливаний и накопления капитала.

$$X_t = \varepsilon(1 - \alpha)S_t - (S_t - L_t) = \varepsilon(1 - \alpha)S_t - E_t \quad (1)$$

Где t – время, S_t – активы, α – доля секьюритизируемых активов в активах, αS_t – секьюритизированные активы, $(1-\alpha)S_t$ – несекьюритизированные активы, ε – поправочный коэффициент, устанавливаемый законодательно в зависимости от объема αS_t , L – пассивы, E – капитал. Сле-

довательно, если $X > 0$, необходимы вливания капитала, а если $X < 0$ – капитал достаточен.

Процесс накопления активов в секьюритизации может быть представлен следующим уравнением:

$$S_{t+1} = g_t(1 - g)S_t + aS_t + r^A g S_t - X_t - C(a)S_t \quad (2)$$

Где γ – доля сохраненных несекьюритизированных активов, $C(a)S_t$ – стоимость секьюритизации.

Следовательно $\gamma(1-\alpha)S_t$ является суммой активов, которые сохранены с периода t до периода $t+1$. В тоже время, банк сохраняет αS_t в виде ликвидных активов, которые были получены путем секьюритизации. Более того, банк получит возврат по инвестициям сохраненных активов, который обозначается как $r^A S_t$ в уравнении (2). Необходимо учесть, что даже если банк секьюритизирует активы, возврат по активам будет сохранен. В дополнение к этому, необходимо отметить, что, если доля капитала упадет ниже требований к капиталу, банку необходимо будет продать активы на сумму X , чтобы пополнить счет капитала. Следовательно, значение « X » должно быть вычтено из уравнения (2). $C(a)S_t$ – стоимость секьюритизации, которая должна быть вычтена из общей прибыли.

Подставляя уравнение (1) в уравнение (2), имеем:

$$\begin{aligned} S_{t+1} &= g(1 - a)S_t + aS_t + rgS_t - e(1 - a)S_t + (S_t - L_t) - C(a)S_t = \\ &= ((g - e)(1 - a) + a + r - C(a))S_t + E_t = \\ &= qS_t + E_t \end{aligned} \quad (3)$$

Где q – накопленные активы:

$$\begin{aligned} q &= ((g - e)(1 - a) + a + rg - C(a)) = W_1 + aW_2 \\ W_1 &= (g - e) + gr^A \\ W_2 &= (1 - (g - e)) - b \end{aligned} \quad (4)$$

Ω_1 – накопление активов за счет интенсивных факторов – выживших активов и отдачи по инвестициям выживших активов, Ω_2 – накопление активов за счет экстенсивных факторов – не выживших активов, скорректированных на издержки. Стоимость процесса секьюритизации можно представить и как $C(a) = \alpha * \beta$, где β – уровень издержек.

В уравнении (3), q может быть накопителем активов, что приводит к росту активов – q (уровень роста активов). Так как Ω_2 обычно больше, чем 0; q является положительной функцией α . Если α увеличивается, то увеличивается и q , и активы начинают накапливаться. Но, если показатель ε слишком высок, накопление активов остановится.

Рекурсивно решая уравнение (3), получаем:

$$S_{t+1} = q^{t+1} S_0 + \sum_{i=0}^t q^i E_{t-i} \quad (5)$$

Следовательно, уравнение может быть переписано так:

$$S_t = q^t S_0 + \sum_{i=1}^t q^i E_i - i \quad (6)$$

где q – уровень роста активов, E – капитал банка.

Уравнение (3) доказывает, что q является положительной функцией α . При увеличении α , стоимость активов растет. Следовательно, секьюритизация активов увеличивает активы и, тем самым, является финансовым инструментом по увеличению прибыли.

Подводя итог, можно заключить, что актуальность темы исследования, инновационность и прагматичность секьюритизации были подтверждены в работе теми фактами, что банк при использовании инструментов секьюритизации банковских активов, получает возможность повысить эффективность своей деятельности, оптимизировать структуру активов и их финансирования, а также и снизить присущие ей риски, что в современных экономических условиях является фундаментальным вектором развития каждой организации.

В работе было доказано, что секьюритизация активов увеличивает активы и, тем самым, является финансовым инструментом по увеличению прибыли.

Таким образом, секьюритизационные сделки представляют собой новый подход в деятельности банка с точки зрения как самого банка, управляющего кредитными рисками, так и заемщика, старающегося минимизировать плату за кредитные ресурсы и обеспечить необходимый приток денежных средств.

Список литературы

1. Киргизов А. Секьюритизация долгосрочных кредитов // Банковское обозрение. — 2013. — № 1. — 9 с.
2. Николова Л. В., Омеляненко А. Р. Секьюритизация банковских активов как инновация многопланового характера // Фундаментальные исследования. — 2013. — №11-8. — 1655-1660 с.
3. Николова Л. В., Омеляненко А. Р. Секьюритизация банковских активов как инновация многопланового характера // XLII Неделя науки СПбГПУ: сб. науч. трудов Междунар. науч.-практ. конф., – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013.
4. Секьюритизация активов // Эксперт РА: аналитический портал рейтингового агентства Эксперт РА. URL: <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part6/4/43/> (дата обращения: 21.03.14).
5. Газман, В. Д. Лизинг: финансирование и секьюритизация [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. Д. Газман ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 469, [3] с. — 2000 экз. — ISBN 978-5-7598-0869-5 (в пер.).
6. Семенова И. Ю. Управление рисками при секьюритизации // Вопросы экономических наук. — 2009. — № 6. — 5 с.

7. Бэр Х. П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов — инновационная техника финансирования банков; пер. с нем. [Ю. М. Алексеев, О. М. Иванов] . – М. : Волтерс Клувер, 2006. – С. 624.

Шаповал А.А.

ИНСТРУМЕНТЫ МИНИМИЗАЦИИ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

Киев, Национальный банк Украины

В процессе потребительского кредитования банк должен определить один из вариантов регулирования риска потребительского кредитования: избегание, принятие или использование инструментов снижения его уровня. Кроме того, выбранная стратегия регулирования риска должна быть согласована со стратегической целью функционирования банка и целями его кредитной деятельности. Поскольку потребительское кредитование имеет свою специфику проявления, необходимо более подробно рассмотреть метод снижения уровня риска для данного вида деятельности. Исследование именно этого метода обусловлено тем, что два других метода являются достаточно простыми и состоят в принятии риска или в отказе от него. Инструменты, используемые для минимизации риска, целесообразно рассматривать в разрезе кредитного и операционного рисков, причем, если кредитный риск рассматривается на уровне отдельной ссуды и пула таких займов, то операционный риск – на уровне источников его возникновения.

Управление операционными рисками – сложный процесс, который каждый банк осуществляет в соответствии со спецификой своей работы, основываясь на международных стандартах, нормативных актах центрального банка, и стремится не только к минимизации, но и к предупреждению возникновения риска.

Внутрибанковские инструменты минимизации операционного риска делятся на две группы: превентивные и компенсационные. К инструментам превентивного действия относятся такие, которые позволяют снизить вероятность реализации операционного риска; компенсационные инструменты позволяют банку уменьшить масштабы потерь в случае реализации операционного риска.

Особенностью операционного риска является сочетание в себе определенной совокупности рисков, которые его и формируют:

- риск персонала банка – умышленные или неумышленные действия персонала, которые могут нанести ущерб деятельности банка (несанкционированные действия, мошенничество, злоупотребления, проти-

воправные и ошибочные действия, недостаточная компетентность, зависимость от отдельных специалистов и т.п.);

- информационно-технологический риск – нарушение текущей деятельности банка, которое может быть вызвано сбоями, отказами или неполадками информационных систем, программ или баз данных, систем передачи информации и другого оборудования, необходимого для деятельности компании;

- риск процессов – риск понести потери из-за ошибок в процессе выполнения, регистрации сделок и документооборота; неадекватное определение зон ответственности и обязанностей; нерациональное распределение обязанностей;

- внешний риск – атаки или другие угрозы, исходящие из внешней среды, которые не могут управляться компанией и выходят за рамки ее непосредственного контроля (преступные действия сторонних организаций, физических лиц, изменение требований регулирующих органов);

- риск форс-мажорных обстоятельств – возможность возникновения обстоятельств непреодолимой силы, которые не могут быть ни предупреждены, ни устранены мерами со стороны банка;

- модельный риск – использование некорректной/ несоответствующей математической модели для управления операционным риском.

Исходя из такого состава операционного риска, его минимизация в процессе потребительского кредитования состоит в применении группы инструментов, среди которых одни могут быть использованы по отношению только к отдельным видам операционного риска, а другие – к каждому из его видов.

Идентификация, мониторинг, распределение вероятности убытков, анализ внедряемых нововведений, аудиторские проверки, банковский надзор, страхование и резервирование относятся именно к тем инструментам, использование которых является эффективной мерой по отношению к перечисленным выше видам операционного риска.

Идентификацию рисков обычно рассматривают как один из этапов управления ими. Однако, учитывая внутрибанковскую специфику операционного риска, идентификацию, на наш взгляд, необходимо отнести к превентивной группе инструментов минимизации операционных рисков потребительского кредитования. Такая необходимость объясняется отсутствием более-менее четкого перечня факторов, которые могут вызвать проявление операционного риска. Эти факторы зависят от специфики деятельности банка, его специализации, организационно-функциональной структуры и т. п.

Для идентификации, систематизации и анализа операционного риска на первом этапе необходимо составить карту процессов банка, детализация которой начинается с общих процессов и заканчивается от-

дельной операцией. На втором этапе выделенные процессы рассматриваются с точки зрения влияния на них факторов операционного риска по отдельным видам. Выявленные факторы анализируются по качеству, количеству, уникальности, масштабам потерь. Следующим этапом является сугубо идентификация риска, т. е. выявление последствий реализации рисков событий [4, с. 193]. Полученные результаты должны быть оформлены в виде реестра/базы рисков, которая имеет определенную структуру (Таблица 1).

Таблица 1

Реестр банковских рисков

Наименование риска	Уникальный идентификатор риска
Краткое описание риска	Описание риска и деталей возможных событий, при которых возникает риск, включая его размер, тип и номер.
Вид риска	Классификация риска, временной горизонт потенциальных последствий и описание риска.
Причастная сторона	Причастные стороны, как внутренние, так и внешние, и их ожидания.
Оценка риска	Вероятность события и влияние последствий
Предыдущий опыт убытков от риска	Предыдущие инциденты и опыт потерь, связанных с риском.
Склонность к риску или отношение к риску	Потенциальные потери и связанные с ними финансовые расходы. Цель контроля за риском и желаемый уровень риска. Склонность к риску, отношение к риску и пределы риска.
Действия по снижению риска и контролю над ним	Существующий контрольный механизм и действия. Уровень уверенности в существующих контрольных механизмах. Процедуры мониторинга риска.
Возможности снижения или предотвращения риска	Потенциальные меры по снижению риска, целесообразны с точки зрения затрат. Рекомендации и сроки внедрения мероприятий. Ответственные за внедрение мероприятий.
Разработка стратегии и политики	Ответственные за разработку стратегии управления риском.

Источник: составлено на основе [5, с. 15]

Базельский комитет по банковскому надзору допускает использование банком внешних коммерческих баз данных по конкретным фактам реализации отдельных факторов риска с оценкой понесенных при этом потерь, поскольку разработка собственного реестра требует значитель-

ных финансовых вложений. Поэтому такие базы данных доступны, преимущественно, крупным банкам и аудиторско-консалтинговым компаниям.

С целью эффективного использования реестра рисков во внутренних нормативных документах банка должны быть закреплены требования к его составлению/обновлению, среди которых: своевременность, надежность, доступность, правильность оформления информации, обеспечение информационной безопасности.

Источниками информации об операционных рисках, которая служит базой для формирования каталога рисков, являются сообщения сотрудников банка; привлечение внешних аудиторов или консультантов; анализ проводок по операциям бухгалтерского учета.

В первом случае существует большой риск недостоверности информации, что может быть вызвано отсутствием объективности у специалиста банка и его зависимости от мнения руководителя [2, с. 23].

Бухгалтерские проводки могут описывать ряд событий, свидетельствующих о реализации операционного риска, среди которых: денежные выплаты, произведенные банком добровольно или на основании решений уполномоченных государственных органов; снижение стоимости активов; счета, отражающие создание резервов на возможные потери [1, с. 20].

Анализ факторов операционного риска и их реестр служат основой для формирования набора ключевых индикаторов операционного риска, которые позволяют отслеживать (исторические индикаторы) и прогнозировать (предикативные индикаторы) операционные события с целью предотвращения возможных потерь при реализации риска. Однако предикативную природу последних определить сложно. Ключевые индикаторы представляют собой относительные показатели, которые теоретически или эмпирически связаны с уровнем операционного риска организации и качественно характеризуют тенденцию изменения уровня риска. Преимущество индикаторов заключается в возможности их анализа с любой периодичностью, в то время как аудит и другие контрольные мероприятия проводятся лишь с определенной периодичностью. Индикаторам присваиваются стандартные значения, существенные отклонения от которых свидетельствуют о возникновении зоны операционного риска, что позволяет банку осуществить превентивные мероприятия в этой зоне риска.

Индикаторы представлены тремя основными группами:

- индикаторы текущей деятельности, отражающие наиболее значимые аспекты деятельности, по которым можно судить о текущем состоянии банка;

- индикаторы эффективности контроля, характеризующие количество ошибок, которых удалось избежать благодаря системе внутреннего контроля;

- индикаторы риска, которые являются опережающими показателями и строятся расчетным или аналитическим путем на основе сопоставления индикаторов текущей деятельности и эффективности контроля [2, с. 20].

Ключевые индикаторы должны соответствовать определенным критериям, то есть должны быть:

- релевантными – четко связанными с частотой операционных потерь и/или величиной потерь;

- информативными – давать представление о частоте и масштабах потерь в случае реализации рисковогого события;

- предупредительными – позволяют заранее определить зоны риска;

- незаменимыми – при высокой корреляции двух индикаторов в анализ включают только один;

- измеряемыми – индикаторы должны быть оценены объективно и по четкой методике;

- легкими в проверке и контролируруемыми – расчет индикатора не должен быть слишком сложным (метод должен быть понятен конечным пользователям) и дорогим, а методика его расчета должна быть описана в отчетности по операционным рискам [4, с 193].

Ключевые индикаторы предназначены для упрощения процесса мониторинга уровня операционного риска в банке. Кроме анализа индикаторов, мониторинг может проводиться на основе:

- отчетов руководителей структурных подразделений о фактах обнаружения реализации операционного риска;

- повторного выявления операционных рисков;

- данных системы административного контроля (результаты выполнения задач, зафиксированных в письменной или электронной форме в контрольных карточках) [1, с. 26-27].

Важным этапом процесса мониторинга рисков является распределение вероятности убытков – исследование на определенном промежутке времени количества и масштабов потерь банка вследствие реализации операционного риска с целью установления распределения убытков по видам операционного риска и выяснения сфер функционирования банка, на процессы которых следует обратить особое внимание.

Часто с целью предупреждения операционных рисков банк пересматривает процесс осуществления тех или иных операций потребительского кредитования, изменяя определенные процедуры, программное и аппаратное обеспечение. Однако такие изменения, в свою очередь, могут

привести к проявлению новых форм операционного риска, а поэтому, осуществляя любые нововведения, ответственные служащие банка должны анализировать влияние этих изменений на работу своего подразделения и принимать меры для устранения их негативного проявления.

Минимизировать воздействие операционного риска на деятельность банка можно также и путем его передачи – с помощью страхования или аутсорсинга. Аутсорсинг не используется для минимизации этого риска при потребительском кредитовании, ведь в этом случае не существует таких процессов, которые можно было передать другой организации на основании договора. По этой причине наиболее действенным способом передачи риска является его страхование за счет страховых полисов, как это рекомендует Базельский комитет по банковскому надзору в рамках усовершенствованной методики измерения операционных рисков. В процессе потребительского кредитования банки могут использовать следующие международные программы страхования операционных рисков:

- ВВВ (Bankers Blanket Bond) – полис страхования от преступлений, который обеспечивает возмещение прямых убытков (реального ущерба), причиненных банку;

- ECC (Electronic & Computer Crime Policy) – страхование банков от электронных и компьютерных преступлений (является дополнением к полису ВВВ);

- FIPI (Financial Institution Professional Indemnity) – страхование профессиональной ответственности (дополнение к полису ВВВ);

- PD (Property Damage) – страхование материальных активов от стихийных бедствий, страхование потери сотрудников по внешним причинам, включая терроризм;

- UT (Unauthorized Trading) – страхование несанкционированной торговли (в т. ч. выдача кредитов сверх лимитов, с превышением или отсутствием полномочий) [3, с. 53].

К инструментам, рекомендуемым Базельским комитетом по банковскому надзору, относят также создание резерва капитала на покрытие операционного риска. Целью покрытия собственным капиталом банка оцененных потерь, вызванных реализацией операционного риска, является обеспечение надежного функционирования банка. В контексте Базеля II существует три варианта расчета резервов капитала для покрытия операционного риска: базовый подход, унифицированный подход, а также усовершенствованные методы измерения.

Использование резервирования может быть инициировано как самим банком, так и центральным банком с целью регулирования уровня операционного риска на уровне банковской системы. Кроме того, с це-

лью контроля за соблюдением банками установленных нормативов и законодательства центральный банк или другой орган надзора осуществляет надзор за деятельностью коммерческих банков.

Оценить успешность и достаточность мер по минимизации операционного риска, указать на несоответствие существующей практики требованиям регулирующих органов и законодательства, а также определить пробелы в контроле позволяет проведение регулярных внутренних и внешних аудиторских проверок на предмет снижения уровня операционного риска.

Ведущую роль в формировании факторов возникновения операционных рисков банка при потребительском кредитовании играют его сотрудники. Минимизация этого вида операционного риска может быть осуществлена на основе реализации следующих мероприятий:

- создание системы обучения персонала с целью повышения его квалификации и проверки знаний путем проведения тестирования;

- внедрение механизмов оценки рисков со стороны самих сотрудников посредством самопроверки и оценочных листов. Сотрудники с наиболее высоким уровнем знаний по своему направлению деятельности самостоятельно выявляют потенциальные источники операционных рисков, сравнивают основные процессы, оценивают соответствующие им риски и принятые меры контроля. В отличие от самопроверки, оценочный лист состоит из группы вопросов об операционном риске и нескольких вариантов ответов. Перечень факторов операционного риска формируют риск-менеджеры, а сотрудники только оценивают эти факторы в форме вопросов и выставления оценок;

- ограничение прав доступа сотрудников к определенной информации во избежание неправомерного ее использования с целью мошенничества;

- лимитирование полномочий с целью ограничения прав уполномоченных лиц и органов банка на самостоятельное принятие решений, что позволяет минимизировать риск завышения рейтинга заемщика или выдачи кредитов сверх установленного лимита;

- анализ хронометража предоставления услуг клиенту. Время предоставления услуги должно быть в рамках нормативного, чтобы не допускать предоставления услуг слишком быстро (заемщик может не понять всех нюансов получения и погашения кредита) или слишком долго (могут возникать очереди, что негативно влияет на имидж банка);

- система мотивации риск-менеджеров к развитию практики управления операционными рисками;

- дополнительный контроль, включающий в себя двойное введение данных и контроль исправлений;

- автоматизация однообразных ежедневных процессов позволит предотвратить возникновение бессознательных ошибок.

Автоматизация многих операций в процессе потребительского кредитования, хотя и способствовала снижению количества ошибок со стороны персонала, вместе с тем повысила зависимость банка от устойчивого функционирования ИТ-сервиса. Поэтому первоочередной задачей является обеспечение стабильности функционирования информационно-технологической системы, что достигается путем тестирования оборудования, проверки систем на совместимость, использования зеркального сервера, резервного копирования данных, создания резервных каналов связи и формирования плана восстановления ИТ-сервиса в случае сбоя или непредвиденного внешнего вмешательства в его деятельность.

Потребительское кредитование в банке следует рассматривать, прежде всего, как совокупность взаимосвязанных процессов, каждый из которых делится на определенную совокупность операций. Задачей руководства банка в рамках потребительского кредитования является построение эффективного процесса с эффективным распределением функций и полномочий между отдельными работниками. Для снижения вероятности проявления рисков потребительского кредитования существует ряд инструментов, среди которых следует выделить:

- внедрение процессного подхода к системе управления рисками, суть которого состоит в структурировании бизнеса на отдельные процессы, их описании и установлении владельцев, устранении зон безответственности, распределении функций (ответственное лицо, которое непосредственно проводит операцию, не должно одновременно выполнять учетные, подтверждающие и другие контрольные функции), регламентации порядка выполнения основных операций и т. п.;

- обеспечение взаимозаменяемости сотрудников на всех участках работы и тем самым обеспечение универсальности работников отдела;

- перераспределение нагрузки и ответственности служащих подразделения во избежание неравномерности распределения труда, что может привести к перегрузке, и как следствие – к повышению вероятности возникновения ошибок;

- поддержка в актуальной форме нормативно-правовой базы и оперативное отслеживание изменений в ней с целью обеспечения построения процессов, которые не противоречат нормам действующего законодательства;

- реинжиниринг бизнес-процесса «Кредитование. Потребительский кредит», который заключается в рационализации процесса кредитования физического лица на потребительские нужды путем отказа от лишних и не приносящих выгоды операций.

Кроме внутренних операционных рисков, банки подвергаются опасности похищения данных извне. В процессе потребительского кредитования ответственный сотрудник получает личную информацию (паспортные данные, справку о доходах и т. п.) от клиента банка и в случае похищения этой информации внешний операционный риск перейдет в репутационный. Во избежание таких ситуаций нормальной практикой для банка должно быть использование криптозащиты подобной информации.

Из сказанного выше следует, что в процессе осуществления потребительского кредитования является сложным многоаспектным и многокомпонентным риском, управлять которым необходимо с помощью широкого спектра инструментов, которые используются в симбиозе на разных уровнях и с разными целями. Широкий перечень используемых инструментов свидетельствует о серьезности последствий реализации операционного риска в банке. Это связано также и с тем, что реализация операционного риска потребительского кредитования из-за неопытности риск-менеджеров может быть списана на другие виды рисков, в частности, на кредитный или рыночный, что требует проведения дополнительных исследований по классификации и идентификации рисков.

Литература.

1. Голубов А.П. Система управления операционными рисками в кредитной организации / А.П. Голубов, Г.В. Придатко // Управление финансовыми рисками. – 2010. – №01(21). – С.18-29.
2. Дубков С. Методические основы управления операционными рисками банка / С. Дубков, Ю. Кузнецова, В. Дадалко // Банковский вестник. – 2011. – № 34(543). – С.19-24.
3. Насонова А.А. Перспективы управления операционным риском в рамках корпоративного управления банком / А.А. Насонова, Н.А. Агаркова // Банковское дело. – 2006. – №1. – С.49-53
4. Сытин Ф.М. Построение комплексной системы управления операционными рисками в коммерческом банке / Ф.М. Сытин, Е.В. Каяшева // Управление финансовыми рисками. – 2010. – №03(23). – С.184-194.
5. Чалдаева Л.А. Методы оценки операционных рисков: вопросы систематизации и применения / Л.А. Чалдаева, Ю.А. Митина // Финансы и кредит. – 2012. – №29(509). – С.12-19.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ «ПЛОХИХ» БАНКОВ В ГЕРМАНИИ

Санкт-Петербург, СПбГЭУ

В поисках решения проблем, которые принес с собой современный экономический кризис, немецкое правительство обратилось к далеко не новой идее создания системы «плохих» банков, и в июле 2009 г. было принято соответствующее решение. Согласно закону, каждый банк получил возможность создать специальную организацию, которая возьмет на себя роль «плохого» банка, и передать ей неликвидные («токсичные») активы в обмен на ценные бумаги, обеспеченные средствами Особого фонда стабилизации финансового рынка (Sonderfond Finanzmarktstabilisierung), что позволит банку избежать списания этих активов на убытки. Обмен «токсичных» активов, общий объем которых оценивался на тот момент в 800 млрд. евро [1], было решено проводить не по номиналу, а за вычетом десяти процентов, которые фактически являются платой фонду за поручительство. Очевидно, что номинал, даже уменьшенный на 10%, все еще существенно превышает реальную стоимость активов. Для оценки реальной стоимости активов экспертная комиссия должна определить так называемую фундаментальную цену. Разница между уменьшенной номинальной ценой и фундаментальной ценой выступает своего рода кредитом, который банк, воспользовавшийся данным механизмом, должен в будущем погасить с процентами. Если же впоследствии выяснится, что фундаментальная цена была выше реальной стоимости, то банк должен будет выплатить с процентами и эту разность [2, с.279].

Описанная процедура не приносит банку прямой выгоды, так как он вынужден как оплатить поручительство, так и выплатить проценты. Самым привлекательным моментом этой схемы является пункт, согласно которому банк должен погашать задолженность лишь в том случае, если имеются средства, которые можно направить на выплату дивидендов. Кроме того, есть возможность выпустить привилегированные акции, выплаты дивидендов по которым имеют приоритет перед погашением задолженности. Это привлекательно для банка, но увеличивает вероятность того, что «плохой банк» обанкротится, и Особый фонд лишится части своих средств. Также следует отметить, что использование «плохого» банка позволяет улучшить показатели баланса, так как ценные бумаги, обеспеченные средствами фонда, являются более надежным активом, чем те «токсичные» активы, от которых удалось избавиться. Кроме того,

с «токсичными» активами исчезает необходимость делать отчисления в резервный фонд для покрытия будущих убытков.

Эксперты расходятся в оценках немецкой системы «плохих» банков, но, безусловно, она явилась весьма актуальной мерой в контексте спасения финансовой системы. Ведь, как отмечает М. Гроте, с банком, который в любой момент может оказаться неплатежеспособным, никто не захочет иметь дел; перекалывание проблем в «плохой» банк позволит же банку работать дальше, поэтому «плохие» банки «себя оправдали» [3]. С другой стороны, система «плохих» банков финансируется за счет государства и может быть связана с большими потерями бюджетных средств. Неслучайно К. Беккер назвал ее «подарком банковской системе» [3]. В целом, немецкие кредитные учреждения проявили не слишком большой интерес к системе «плохих» банков, и это связано, скорее всего, с тем, что уменьшение номинала на 10% является все еще очень завышенной оценкой «токсичных» активов, то есть банки получали ценные бумаги на сумму, существенно превышающую реальную стоимость активов. В основном, возможностью создания «плохих» банков воспользовалось несколько государственных банков, находившихся в критическом положении. Так, «Вест ЛБ» передал созданному «плохому» банку «токсичных» активов на сумму около 85 млрд. евро, «Хайпо Рил Истейт» - на сумму около 210 млрд. евро [2, с.280].

Таким образом, создав систему «плохих» банков, немецкое правительство предоставило банкам Германии еще одну возможность выйти из кризисной ситуации. Однако система не приобрела большой популярности, так как, в отличие от других подобных систем, предполагала не «национализацию убытков», а помощь на возвратной основе, что сделало ее по сравнению с другими странами более справедливой.

Литература:

1. Straubhaar T. 800 Milliarden Euro Bilanzschrott? URL: <http://www.stern.de/wirtschaft/news/maerkte/banken-in-deutschland-800-milliarden-euro-bilanzschrott-662021.html> (дата обращения 05.03.2014).
2. Sinn H.-W. Kasino-Kapitalismus: Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist. – Berlin: Ullstein, 2010.
3. Bender J. Milliardengrab oder Befreiungsschlag?: Die Bad Banks und ihr Giftmüll. URL: <http://www.n-tv.de/wirtschaft/Die-Bad-Banks-und-ihr-Giftmuell-article6015446.html> (дата обращения 05.03.2014).

СЕКЦИЯ №7 ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Парашкевова Л.П., Парашкевова А.Д.

ПРИМЕНЕНИЕ ИТ-АУТСОРСИНГА В ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Варна, Болгария, Варненский свободный университет им. Черноризца
Храбра, кафедра „Администрация и управление”

Целью настоящей статьи является рассмотрение некоторых вопросов применения ИТ-аутсорсинга в государственных организациях Р Болгария.

Аутсорсинг информационных технологий (ИТ-аутсорсинг) – это практика передачи компании-аутсорсеру всех или части ИТ-функций организации. Практика использования ИТ-аутсорсинга для выполнения бизнес-процессов в государственных органах и организациях получила активное развитие в 1980-х годах.

Но уже в 1990-х годах рынок аутсорсинга приобрел еще большую поддержку, поскольку многие национальные правительства стали поощрять государственные органы и организации перенимать эффективные технологии из частного сектора. Рост интереса и востребованности ИТ-аутсорсинга со стороны органов государственной власти был связан со значительным улучшением их ИТ-оснащенности. В первую очередь эти тенденции заметны в центральных органах государственной власти и государственных организациях экономического блока, а так же организаций, выполняющих фискальные и контрольно-счетные функции.

По данным экспертов [3], в ИТ-аутсорсинге выделяются следующие основные направления: ИТ-инфраструктура; бизнес-приложения; бизнес-процессы; трансформационный аутсорсинг. **Аутсорсинг ИТ-инфраструктуры** включает следующие виды услуг:

- ✓ техническое обслуживание и мониторинг состояния серверного и активного сетевого оборудования;
- ✓ периферийные устройства и копировально-множительное оборудование;
- ✓ администрирование сети, сетевых операционных и почтовых систем;

- ✓ обеспечение резервного копирования и восстановления данных;
- ✓ обеспечение информационной безопасности, в т.ч. антивирусной защиты;
- ✓ обслуживание и администрирование средств телефонии, телекоммуникационного оборудования и каналов связи.

Аутсорсинг IT-инфраструктуры часто связывают с таким понятием как **аутсорсинг бизнес-приложений** [2]. Здесь следует иметь в виду предоставление сторонними организациями услуг по обслуживанию IT-инфраструктуры на базе модели ASP (Application Service Provider) – поставщика онлайн-приложений. Услуга заключается в аренде ресурсов информационной инфраструктуры ASP-провайдера. Исполнитель обеспечивает размещение на своей территории серверов и сетевого оборудования, устанавливает различные программные средства (системы, приложения) и организует доступ к ним своих клиентов. Аутсорсинг бизнес-приложений предполагает:

- ✓ персональные приложения или пакеты приложений, подобные MS Office, образовательное программное обеспечение и т.д.;
- ✓ совместные приложения, средства коммуникации и взаимодействия;
- ✓ Сервис Деск (Service Desk), call-центры, Help Desk;
- ✓ компоненты ERP-систем (расчет заработных плат (payroll), бухгалтерский учет (бухгалтерский аутсорсинг);
- ✓ аналитические приложения;
- ✓ предоставление услуг хостинга (услуга по размещению сторонних веб-сайта на собственном веб-сервере).

Сегодня такие услуги, как создание call-центров и Service Desk, приобрели наибольшую популярность. Самая распространенная реализация Service Desk – это служба поддержки пользователей или центр технической поддержки пользователей. Основной целью Service Desk становится организация управляемой среды для поддержки и предоставления услуг, а основной задачей организация интерфейса между потребителями IT-услуг (пользователями) и IT-подразделениями, предоставляющими эти услуги. С точки зрения библиотеки ITIL (библиотека, описывающая лучшие из применяемых на практике способов организации работы IT-подразделений или IT-компаний) такой Service Desk предназначен для автоматизации процессов управления инцидентами и проблемами, и частично – для процессов управления конфигурациями, изменениями и предоставления сервисов.

Service Desk находящийся на аутсорсинге, начинает восприниматься как один из участников процесса, выполняющий необходимые действия в общем потоке работ. Если соблюдаются указанные методы, то есть Service Desk используется (воспринимается) и как функция, объединяю-

щая начало всех IT-процессов (ITIL-подход), и как центр принятия и контроля решений, управляющий IT-процессами и IT-ресурсами, и как средство для контроллинга эффективности IT-подразделения, то появляется возможность прогрессивного, сбалансированного подхода к применению аутсорсингового Service Desk

Кроме того, распространение получили и так называемые call-центры. В мировой практике 80% call-центров – аутсорсинговые, среди которых 45% - занимают call-центры государственного сектора - это call-центры электронного правительства. Последняя мировая тенденция – переносить call-центры в страны третьего мира, что на порядок снижает затраты на аренду и зарплаты операторам. Но все же, госсектор предпочитает строить свои собственные call-центры [4]. Это объясняется и известным консерватизмом, а также считается, что эта услуга не сможет обеспечить нужную степень конфиденциальности. Кроме того, сотрудников, которые работают в организации в своем собственном call-центре, проинформировать о каких-то изменениях можно гораздо быстрее, чем аутсорсеров.

Help Desk служит для управления, координации и разрешения инцидентов максимально быстро и недопущение того, чтобы запросы терялись, забывались или игнорировались.

Еще одним вариантом аутсорсинга является **аутсорсинг бизнес-процессов** в области IT-обеспечения. Аутсорсинг IT-процессов в этом случае является вспомогательной частью основного процесса, то есть, например, при передаче на аутсорсинг бухгалтерских функций также передается поддержание работоспособности бухгалтерской информационной системы. Типичный контракт на аутсорсинг бизнес-процессов включает IT-услуги по определенным проектам, текущие услуги по управлению IT-ресурсами и общее управление процессами [2].

Трансформационный аутсорсинг объединяет аутсорсинг отдела информационных технологий со всесторонней реорганизацией. Трансформационный аутсорсинг отличается от других видов аутсорсинга тем, что переход сотрудников и активов не окончателен – по завершении проекта клиент вновь обретает полный контроль и вступает в свои обязанности. [2]

Несмотря на проблемы внедрения, мировой опыт свидетельствует о наличии ряда преимуществ при использовании аутсорсинга, таких как [4]:

- **Передача функций поддержки информационной системы внешнему исполнителю избавляет от расходов на содержание собственного штата IT-специалистов и экономии бюджетных средств.** А в масштабе органов государственной власти с территориально разветвленной структурой, их сокращение может составить существенную эко-

номию. Если стоимость услуг аутсорсинга не превышает затраты на осуществление указанных функций своими силами, есть все причины к нему прибегнуть.

• **Передача работ на IT-аутсорсинг позволяет создавать и поддерживать масштабные распределенные IT-системы.** В этом случае организация, осуществляющая аутсорсинг, не только полностью создает такую систему, но и обеспечивает поддержку ее дальнейшей работы, в том числе - обучение и консультирование сотрудников органа государственной власти, работающих с этой IT-системой.

• **Аутсорсинг обслуживания IT-систем и ресурсов позволяет полностью перейти к контролю за качеством услуг и планированию развития IT-обеспечения в целом.** В данном варианте организация-аутсорсер предоставляет государству готовое решение и согласовывает формы обслуживания, установив плату за оказываемые услуги. Для госсектора это удобно, так как исполнитель отвечает за осуществление всех работ.

• **Преодоление разобщенности ведомств.** Ряд услуг в части информационной инфраструктуры выносятся в отдельную службу, единую для всех ведомств.

Однако, несмотря на то, что отдельные составляющие аутсорсинга IT для госсектора реализуются в мировой практике, начиная с 80-х годов (Service Desk (Help Desk), заказное ПО, Call-центры), тенденцией развития рынка эта модель еще не стала. При этом анализ данных исследований подтверждает, что участники рынка уже сделали первый шаг на пути обсуждения возможностей реализации аутсорсинговой стратегии развития IT составляющей, чему свидетельствует высокая оценка таких факторов, как отсутствие финансовых моделей расчета эффективности, отсутствие опыта у поставщиков IT-аутсорсинга, потеря контроля над IT-системами и наличие SLA.

Данные исследований показывают, что IT-аутсорсинг скорее правило чем исключение в болгарской центральной государственной администрации [1]. 100% министерств и государственных комиссий сообщают о использовании IT-аутсорсинга, в государственных агентствах этот процент - 86, но те органы, которые создады специальным законом или постановлением прилагают IT аутсорсинг только в 68%.

93% использующих аутсорсинг заявляют, что имеют доступ к Internet на основе договора с частным поставщиком или по Национальной сети государственной администрации [1]. Вторая чаще всего переданная внешнему исполнителю услуга - это инсталлирование и поддержка приложений – 83%, а разработка софтвера и IT обучение передаются на аутсорсинг 77% государственных организаций, в которых используются внешние провайдеры IT услуг и функций. В соответствие с теоретиче-

скими предположениями и мировой практикой деятельности как стратегическое планирование и системная интеграция являются приоритетом ИТ отделов в государственных организациях. Для ИТ менеджеров логику здесь следует искать в важности этих функций и нежелание руководства терять способности и возможности в этих сферах.

Болгарские ИТ менеджеры в государственной администрации воспринимают аутсорсинг как перспективную модель управления ИТ функции, но в то же время они сообщают и о рисках небрежного планирования и осуществления аутсорсинга в том числе и понижения качества услуг.

В Болгарии органы исполнительной власти в целом в недостаточной степени используют аутсорсинг. Но это не относится к ИТ- аутсорсингу. Это востребованный вид аутсорсинга. К тому же ситуация может измениться в ближайшее время, чему способствует административная реформа, в которой этому процессу уделяется значительное внимание. В рамках административной реформы особое внимание уделено аутсорсингу административно-управленческих процессов; данный вид аутсорсинга может быть информационно и методически поддержан реализацией принципов управления по результатам и регламентации функций органов исполнительной власти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. **Граматиков, М.** Аутсорсинг на ИКТ услуги в българската публична администрация. — <http://www.infosociety.bg/artShow.php?id=1250>.
2. **Парашкевова, Л., А. Парашкевова** Аутсорсинг, В., Изд-во Колор-принт, 2008.
3. **Спарроу, Э.** Успешный ИТ-аутсорсинг, М., КУДИЦ-ОБРАЗ, 2004.
4. **Drakeley, C.** A Strategic Guide for Local Government On Outsourcing. Center for Digital Government, 2003.

**CONFLICT AREAS DURING DRAFTING THE STRATEGIC
PLANNING DOCUMENTS FOR REGIONAL DEVELOPMENT
DURING THE PROGRAMMING PERIOD 2007 – 2013**

Varna, the Republic of Bulgaria, Varna Free University „Chernorizets Hrabar”, Department ‘Administration and Management’

Subject of analysis and assessment in present paper are some specific conflicts of administrative nature arising of the difficulties the regions face in promoting long-term development vision in finding adequate policies to solve inadequacies due to emerging global economy, demographic trends, impact of climate change on the environment and the energy costs.

The paper advances the thesis that despite the experience gained during the years of regional development policies implementation there are still significant dissensions, such as the low socio-economic performance of Bulgarian regions as compared to European level, inadequate connectivity to other regional systems and networks, or limited territorial cooperation. The improvement of strategic planning tools for management of such a complex and problematic area is an essential step in order to solve and control conflicts of administrative nature.

Application in current affairs: the paper tries to offer series of mechanisms in order to prevent conflicts of administrative nature when applying strategic planning tools, namely based on implementation of effective coordination and subordination in the drafting phase and development phase of programming documents and in executing supranational commitments, national priorities for integral development and the needs of regional socio-economic and spatial development.

During the initial years of major transformations undertaken in Bulgarian society the course of political and socio-economic changes was predominantly aiming to restructure the economy toward free market. The policy actions through the ‘shock-therapy’ failed to take into consideration the historical and inertia momentums in the economy, thus causing mass closure of major industries, dissolution of technology relationships planned in the past, broken regional economic structures and accumulation of deficiencies in the social fabric of the nation. During an entire period since the beginning of democratic changes in Bulgaria, let’s say between 1990 and 1998, there is no comprehensive, financially secure, publicly declared and based on sound legislative conception regional policy, which in turn impeded any significant achievements. During the same period the continuity in territorial development was severely damaged as the administrative restrictions on people mobil-

ity fell and anyone was free to choose the place where to work, make business and live.

In such a complex and unknown environment the Bulgarian political elite failed to produce fast enough adequate tools and mechanisms to manage country's regional development and at the same time there was no private sector in the economy powerful enough to secure the grounds for competitive regional development. The activity of regional development partners, be these private companies, local government authorities, decentralized administrative organizations and non-governmental structures, is justly constrained by lack of funding, administrative capacity and basic skills. The situation in fact blocked existing local potential and failed to contribute to sustainable local development as the decisions taken were chaotic, sometime even inconsistent with the conditions, thus deepening the problems of transition and the emerging market economy.

The specifics of social processes in various regions give rise to regional differences. A list of factors affecting the formation and intensity of such differences would include objective features such as resources allocation or historic development; regional policy efficient management as whole and in specific issues; development of crisis processes, which may add to regional distortion and deviate regional development from initially defined parameters.

It is well known that regional problems are interwoven and complex and for their solution pragmatic and partial actions do not provide desired results. The fact that problems are so complex and contradictions and conflicts related to them so comprehensive, require for their solution to implement variety of resources, great numbers of experts, organizations or institutions, which requires, of course, coordination through a unified document – program, strategy, plan or concept. It is obvious that the regional development management must be based on the tools indicated for drafting and implementing of policies, i.e. to apply a structured strategic planning process.

During the programming period (2007 – 2013), and in accordance with the new RDA in force[2], the system of documents for strategic planning and programming is significantly improved. The process of strategic planning and program development on various levels of government are now subject to a uniform logic. The grounds for the implementation of integrated development approach combining national, industry sectors and regional priorities within a unified framework for planning and operation are now legally developed. In methodological terms the RDA sets the following principles for implementing integrated development policy:

- unified approach to planning and programming;
- interagency coordination of competent authorities in planning, programming, resource provision, implementation, monitoring and evaluation;

- consistency with other structural policies, instruments and actions at international, national, regional and local level;
- partnership, openness and transparency at all levels of planning, programming, financing, monitoring and evaluation.

The comparison with the previous programming period indicates that the current framework for strategic planning creates a far more integrated foundation for regional development, which contributes greatly for the limitation of conflicts of administrative nature. The coordination achieved demonstrates high correlation between the programming of interventions for regional development, including co-financed with the EU. The steps undertaken to establish a coordination mechanism are perfect example for this approach.

However, despite the progress, there are many dissonances in the current system for strategic planning that still create conflict environment and prerequisites for conflicts of administrative nature. The integration between planning of regional development and spatial territory planning is far from being seamless. Thus the requirements for comprehensive development planning which integrates into one economic, social, environmental and spatial plan are violated. The structure and layout of living environment, along with the priorities of economic and social criteria are subject to rational use and development of the territory and effective functioning of its human related elements and systems - work, housing, leisure, service and technical infrastructure. The need now is for integrated planning for socio-economic development, which may be accomplished through a system of planning documents for regional and spatial development in one integral system of planning documents for spatial management.

Both RDA and SPA[3] have specific requirements for the integration of both processes by coordination in documentation flow and the authorities' tasks on all levels in space. However, as during the previous programming period this provision is still on paper rather than a functional interaction and thus it is still a source of conflicts. The only modification is the provision to coordinate the decisions of the national strategy documents with the National Expert in spatial planning and regional development appointed by the Minister of Regional Development, and only then to submit such documents for adoption in the Council of Ministers.

At present there is no compliance of the National Strategic Reference Framework (NSRF) with the general vision for spatial development of the country. The provisions of the SPA for drafting and adopting a National Integrated Development Scheme (NIDS) are still not met. This is the reason why in 2005 in the NSRF to include a section on *Territorial Development and Cohesion*, which is dedicated to the development of the network of settlements and urban-spatial structure, as well as the specific types of territories – urban, peripheral, protected and other. However this may not compensate the lack of

connection between the tasks and the objectives of spatial planning at national level and the overall sustainable socio-economic development.

In terms of addressing this long-standing problem and the emerging conflicts of administrative nature, in the Ministry of Regional Development and Public Works (MRDPW) is under way a discussion of a proposal to draft a simplified paper to replace NIDS and to provide for the most important, fundamental information and long-term vision for the country spatial development.[4]. This approach reflects the need to enhance the territorial context of strategic planning documents for regional development, and to find better opportunities for territorial pooling of resources to achieve greater efficiency in regional development. Such approach in turn shall require legislative changes in the future.

At lower levels of government conflicts of administrative nature are also identified. The links between the planning documents is almost completely severed. The integrated regional development requires Regional Development Plans (RDP) and Municipal Development Strategies (MDS) to be drafted in cooperation and coordination with the estimates of the Regional Development Schemes (RDS) of general or special one, if any. These requirements are still not met.

There is currently no RDS drafted covering entire area within Level 2, as well as a region in the country, but the only RDS includes some municipalities in the South Central region. This harms the strategic parts of documents for regional development, since there is no spatial vision for their development thus giving cause for conflicts of administrative nature. The development of RDS is urgent task as it will clarify the features and facilities currently needed for future expansion or restriction of activities in order to achieve a more uniform planning and better use and conservation territory potential for integrated development.

Not all communities have developed or enforced current communal plans. The reasons are mostly related to insufficient capacity to implement comprehensive procedures for technical and scientific-exploratory design activities required by these documents. Delays are influenced by continued coordination procedures, including public discussions on coordination and defending diverse interests that are affected by the planned development activities. However, it is necessary to move quickly and simplify (where possible) these procedures in order to regulate and control the opposing factors. Otherwise, in case of actual conflict, it would not be possible to ensure sustainable and integrated development of the cities and municipalities.

There are some substantive and organizational problems in terms of developing strategic planning documents at regional level of government. For example, in terms of RDP there is no clarity on key projects and activities of regional importance, which must be implemented within the timeframe of the

document. The definition of key development projects in a region and avoidance of administrative conflicts would have the following effects:

- better coordination and synergy between regional development policy and projects and activities of industry sectors on the territory of corresponding region;
- more efficient, transparent and motivated target of financial resources for regional development in corresponding areas.

Some possible solutions to limit administrative conflict zones recommended by experts on regional development are the expansion of document content dealing with problematic issues and inclusion of strategy for related measures and activities, such as reducing emissions and greenhouse gases, adapting to the area to climate change, improve relationships with vocational schools and colleges in the region and neighboring regions, human capital development and innovation to enhance regional competitiveness and achieve higher economic growth and more.

The RDA creates broad political and public platform for discussion of conflicting factors associated with the RDP drafts in the Regional Development Councils. However, it more active mechanisms could be applied for expanding partnership at regional level using the opportunity to create special advisory committees in the field of public infrastructure, competitiveness, human resources and environmental protection, etc. Thus, would be expanded regional forum for the discussion of topical regional issues and conflicts by providing more opportunities for inter-institutional coordination and ensuring compliance with the provisions of the RDP of industry sector policies in the region.

Another conflict zone is formed due to weaknesses in the design of the MDS in areas which fall within the territory scope of the European Territorial Cooperation. On their territory, according to methodological guidelines, are not required and therefore not in preparation key projects for regional development, which could be implemented in cooperation with the neighboring border region. Moreover, such projects could be eligible for co-financing of European funds in the context of cross-border, transnational and interregional cooperation. This deficiency may be compensated in the future by specifying requirements for the development of MDS in such areas so as to more clearly address the issues of territorial cooperation with neighboring zones. The effect of such an integrated approach shall ease logical links of planned activities and projects in a region within territorial cooperation as it will be reflected in the direction of mobilization and potential development of the region, enhancing the convergence and overcome the intra- differences in them.

Some reserves may be expressed in terms of organizing the development of various MDS. In some cases, insufficient specified responsibilities and obligations of participants in regional development planning causes unco-

ordinated actions that lead to administrative conflicts. A possible solution to overcome them is to improve the integrated strategic planning at district level through development of an action plan for achieving the objectives of MDS by distributing tasks among government, central agencies, ministries, some government agencies and local authorities, representatives of business and NGOs. Such an approach would lead to shared responsibility and more successful implementation of funding for feasibility studies for investment projects identified as key areas during the planning period.

Currently valid and even deepen inherited from the previous programming period conflict areas arise from the mismatch of responsibilities for planning at regional level and the ability to finance such proposed activities. Overcoming these challenges in the future requires the implementation of an integrated pragmatic policy - not as much direct allocation of resources to regions and areas, but as coordination of industry sector policies and actions directed to solve specific problems, and mostly the implementation of decentralized approach to planning resources for targeted support within the district level.

Conclusion

Conflict zones in the course of the planning process at the municipal level did not relate to the current legal framework and methodological requirements for the preparation, adoption and implementation of MDS. Compared to the first year in which these processes start, now all municipalities develop MDS. The problems are rooted in financial and personnel deficiencies that hamper preparing the necessary studies and design documents for the preparation of a planning document. This prevents adequate to ensure the pipeline, and hence adequate integrated vision of development in the coming seven years.

Overcoming conflicts through large aspects of connections may be achieved through:

- creation of an optimal model for allocation of management responsibilities among the executive, including effective decentralization of government powers to local executive bodies;
- establishment of a single program framework of developmental policies on national and regional level;
- implementation of effective mechanisms and procedures for the development partnership, financial provision, implementation and evaluation of policies for regional development - ensuring internal, inter-, supra-national coordination;
- establishment of a comprehensive platform for public consultation in the development and implementation of development policies and adequate information provision;
- increasing the administrative capacity.

The implementation of integrated development policies is a challenging task that requires coordination on all political and expert levels, huge coordination work, but allows for the creation of a broad platform for discussion and formulation of strategic decisions that involve a variety of resources, institutions and policies, which is a basic tool for adjusting and overcoming administrative conflicts.

Bibliography:

1. Конституция на Р България. [*Constitution of Republic of Bulgaria*], ДВ, бр.56/1991.
2. Закон за регионалното развитие. [*Regional Development Act*], ДВ, бр. 26/1999.
3. Закон за устройство на територията [*Spatial Planning Act*]. ДВ, бр. 1/2001, посл. изм. ДВ, бр.80/2011.
4. Визия на ЗРР и субординация и координация на стратегическите и програмните документи за регионално развитие (доклад).[*Vision for the SPA and subordination and coordination of strategic and program documents for regional development (report)*] МРРБ, С. 2011.
5. Андонова, К. Интегрирано регионално развитие. Теоретични и приложни аспекти. [Andonova, K., *Comprehensive Regional Development. Theoretical and Practical Aspects*] В., УИ на ВСУ „Ч. Храбър, 2012
6. Великова, М. Местно самоуправление и управление, регионализация. [Velikova, M., *Local Self-Government and Government, Regionalization*] В., УИ на ВСУ „Ч. Храбър, 2008
7. Димитров, Д. Конфликтология. [Dimitrov, D., *Conflictology*] УИ „Стопанство”. София. 2004.
8. Генешки, М. Регионална икономика. [Geneshki, M., *Regional Economy*] С., Тракия-М, 2000.
9. Конакчиев, Д. Обща теория на регионалната икономика-политика, [Konakchiev, D., *General Theory of Regional Economy - Policy*], кн.2. В., ВСУ „Ч.Храбър”, 2003
- 10.Павлов, П. С. Михалева и Л. Павлова. Стратегическо управление в публичния сектор. [Pavlov P., Mihaleva S. & L. Pavlova, *Strategic Management in Public Sector*] В. УИ на ВСУ „Ч. Храбър”.2008.
- 11.Павлов, П., Св. Михалева. Трансформация на административната система. Административен реинженеринг. [Pavlov, P. & Sv. Mihaleva, *Administrative System Reform. Administrative Re-engineering*], Учебно помагало. УИ ВСУ „Ч. Храбър”. Варна. 2008.

OUTSOURCING: NEW APPROACH OF STRATEGIC LOGISTICS MANAGEMENT

Varna Free University, 9007 Varna, Chayka resort, Bulgaria

Introduction

The competitive advantages, connected with the growth of globalization and innovations, begin to lose gradually their originality, and new competitive advantages come up in front – flexibility, reliable and quality deliveries, choice opportunities [7, 9].

The ability of manufacturers to join the individual consumer preferences together with their production process and system of planning will be a decisive factor in the field of competition. Quick changes in buyers' choices and their demand for quality production delivery lead to shortened lead-time and decreased amount of deliveries, contraction of retained reserves of time and materials. The solution of the problem with individual client orders is possible only by setting up of a flexible system of production management [10].

Firstly, it will require the implementation of new and up-to-date concepts of production management like CFM (Customer Focused Manufacturing), SCM (Supply Chain Management) and technologies, based on the same concepts as ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), etc. It will also require supply handling, synchronized with production and effective distribution, based on the interaction of logistics intermediaries [3].

Secondly, by intensifying the processes of integration there emerge new opportunities to locate production in countries with cheaper workforce and lower rates of taxation. The growth of international trade facilitates the access to cheaper resources. These factors contribute to the progress of multinational corporations (MNC), using the global logistics chains and channels, from one side, and small and medium enterprises (SMEs), which works as subcontractors, outsourcers, franchisers and etc. for MNC, from the other [1].

Thirdly, it is necessary to optimize the transportation system both at a micro- and macro-level. The complex development of transport infrastructure is based on the standardization of goods and freight, means of transportation, mechanisms of handling cargo, delivery speed, widening of road and railway networks, improvement of service maintenance.

Fourthly, the information exchange plays an increasing part. Industrial companies have to interact in the field of information so that information can be accessed in the right form, at the right time, by the right authorities and in authentic type, protected from unauthorized use.

The aim of the current paper is to examine the application of outsourcing as an instrument for increasing flexibility and effectiveness of management in organisation of all sizes.

Logistics approach and outsourcing

The logistics approach, unlike the traditional one, suggests integration (technical, technological, information and economic) of separate units in the delivery supply chain into a unified system of direct management of material and information flows targeting the accomplishment of the desired result with a minimum loss of time and resources.

The implementation of an up-to-date logistics management in companies provides reduction of stocks, high predisposition of merchandise towards deliveries, order-to-delivery lead-time reductions and an increase of quality, expansion of production flexibility, lowering the cost of production, accelerated capital turnover. This guarantees lower production costs and better quality of deliveries, which is a decisive competitive advantage.

Besides lowering the operative costs, together with the logistics ones, one of the basic directions of the organization strategy is concentrated on priority types of business and operations. This helps the rational allocation of resources to those types of business, which are worth competing and where the company has distinctive advantages (technology, know-how, special equipment, and trained personnel). This approach can be defined as “core competence” [7].

The universal practice therefore is to use “outsourcing” more and more widely. The term “outsourcing” suggests contraction or decline of one’s own business process, usually that, which is not the core one (not the profiling one) and/or that, which is not profitable for the company and passing it to a company, which specializes in this field [1, 2, 10]. The main advantage in the use of outsourcing is that it lets the organization focus on its basic activity.

Organizations can actually pass to outsourcing each of their functions or activities ranging from human resources management to logistics, information maintenance, payroll processing and even production itself.

The expedience of the use of outsourcing is determined only after its analysis from the point of view of four aspects [1, 2, 10]:

- ✓ Strategic focus;
- ✓ Operative ability;
- ✓ Financial benefit;
- ✓ Possibilities for improving all activities in an organization.

Outsourcing has the following advantages [1, 2]:

- ✓ *Concentration on the basic activity (core competence).* The company focuses resources and attention on its basic competitive business. Management may concentrate on the important strategic tasks (strategic planning,

elaboration of competitive strategy, etc.) and to pass for execution to an external organization the routine everyday tasks.

✓ *Use of the best methods and experience.* Outsourcing allows the application of the best management methods. To win in the field of competition, the organization, which provides outsourcing, constantly improves its services and looks for opportunities to use the best technologies and solutions. This on its part helps the client-organization quickly attain a productive, effective and more economical business process.

✓ *Increase of competitiveness.* The organization may react more quickly and effectively to the changing client needs. Outsourcing lets a business be more flexible and respond to customer preferences.

✓ *Cost-cutting and application of high technologies.* Many, if not most, organizations generally use their internal reserves instead of investing in implementation of new technologies. But providers of outsourcing implement the new technologies; they simply have no other choice in order to stay on the market. In this way the use of outsourcing allows the organizations to apply new and high technologies. Since the provider of outsourcing is a specialized organization, the company, which is serviced, has a chance to decrease its capital investment and to improve the quality of production, which it manufactures. The organizations, providing outsourcing services, may also reach economies of scale. This contributes to diminishing of the total costs in the system as it permits companies to increase their profits. On the other hand, those companies, using outsourcing may gain benefits from their innovations and the provider's flexibility.

The mechanism of outsourcing and its usage suggests taking into account the following aspects [2, 8]:

✓ *Diminishing expertise.* Outsourcing applied to any company function leads to the point, where internal expertise, usually necessary for its application, diminishes or disappears at all. On the other hand outsourcing increases the vulnerability of the company as it begins to depend partly or fully on the servicing organization.

✓ *Alteration in policy/organization.* In order to interact effectively with the provider of outsourcing services, management might possibly modify its company policy and business organization or elaborate new policy and organization. The policy of quality management and the procedure for solving the problem are due to correspond to the alterations, taking place in companies. They have to be ready to solve the problematic situations, arising, in view of the quality of the services, rendered by the provider.

✓ *Attitude of human resources towards company policy.* Staff attitude towards outsourcing plays a very important part in its realization. The questions regarding personnel may vary from redistribution of all functions carried out by them (or training) to dismissal. The training and instruction of

employees defines the quicker adaptability of the organization towards the new environment and new job organization.

Outsourcing has been applied for a long time in the industrial countries; it is estimated that its market resources account for billions of USD, but in Bulgaria it is still being scarcely spread. There is little research for the market resources of logistics outsourcing. In the European and Asian countries, the USA, Canada, and many others there is a trend in the field of outsourcing that is aimed at passing a part or all of the logistics functions to another organization, the outsourcing of logistics services is used by a greater number of organizations [20].

Logistics outsourcing – factors for application and obstacles

The concept of logistics outsourcing suggests the use of external partner for organizing the necessary logistics operations [14].

Some companies distrust the possibilities for switching to production outsourcing. This happens because they:

- ✓ are anxious about the loss of intellectual capital, know-how and gained experience;
- ✓ are dubious about production quality and delivery reliability;
- ✓ select with difficulty a qualified servicing company;
- ✓ are afraid to transfer their expertise (basic competencies) and technologies to another organization.

Yet when the company uses outsourcing in order to fulfill its logistics functions, such fears are ungrounded, because logistics is not a basic activity of the company and could be realized more effectively by a specialized servicing organization.

The development of the logistics outsourcing market depends on four main factors:

✓ *Globalization of supply and distribution chains and globalization of trade.* The cooperation with local providers gives way to interregional and international cooperation and the distribution chains spread over many countries. These alterations make the logistics chains more complicated. The decisions to choose a logistics provider are of crucial importance for the effective management of international logistics, and most notably for those companies that lack experience.

✓ *Management of logistics chains.* Logistics affects high-speed stock replenishment, product life cycle time and quick turnover of capital. In order to perform it with the necessary quality, companies are set to increase their staff, means of transportation, etc. This means additional costs for wage bills, car maintenance, warehouses, etc. The external partner may overcome the inner momentum of the organization, which is a disincentive for the improvement of the company's logistics process within its own power scope. The use of pro-

vider practically means to obtain logistics resources without any additional investments made by the organization. The additional benefit from the use of outsourcer is that it may follow the market fluctuations and maintain the necessary requirements for the integration process.

✓ *Consumer pressure.* The success in logistics chain management is due to satisfying the growing consumer requirements for lead-times and deliveries, improvement in stock replenishment, management of the complicated international and domestic delivery chains, maintenance of the balance between costs and quality of service. All the above mentioned indicators define the compulsory conditions for subsistence of companies on the field of competition and reaching their level of effectiveness. A supplier can be referred to as a means, with the help of which logistics costs may be lowered, the necessary level of information technologies might be provided for, etc. Companies, above all, will not invest alone in their development, not to mention that the use of logistic services intensifies and improves the logistics process.

✓ *The use of outsourcing as a business model of the organization.* Outsourcing is an acceptable device for development, realization and management of the business model of an organization. It allows the company to focus its efforts and resources on core competence. Many companies have already understood that the successful management of logistics chains is essential for the overall success of the company.

Types of logistics providers

It is assumed that the outsourcing of logistics services is defined as an activity which passes a part or all of the logistics functions, basically from the non-production character, to external logistics organizations. They are trade organizations, which provide services in the fields of logistics, execution of separate operations or complex logistics functions (warehoused stock, transportation, order management, physical distribution, etc.) and accomplishment of integrated management of logistics chains of the client-organization.

Companies may leave under the control of an external partner all logistics operations, including consulting, execution of the necessary surveys, and implementation of information systems. These companies frequently possess rich experience in logistics management, have at their disposal qualified personnel and developed infrastructure (terminal or terminal network, car pool, often even international transport agents).

Outsourcers are predominantly daughter companies, which separate from their headquarters (a freight forwarder, a company providing warehouse services, etc.) in order to satisfy the growing consumer needs and to offer them a wider range of services.

There are five types of *logistic providers*: carrier-companies, warehouse operators, freight forwarding & broker companies, providers that optimizing transportation services, and providers of software processing programs [11].

These companies may also be divided into two categories, bearing in mind another principle: asset-based companies and non-asset based companies, using outsourcing in their activities.

Asset-based companies possess or obtain through lease contracts means of transportation, warehouses, etc. Non-asset based companies conclude contracts with other firms, rendering all or part of the services in the field of physical distribution. Firms, providing information services, are a variation of non-asset based companies which act as intermediaries in the optimization of company's logistics systems and interact with other asset-based companies on a contract basis.

In addition to the above mentioned general advantages, the use of logistics outsourcing is being extended because of:

- ✓ High quality servicing by the specialized company;
- ✓ Growing flexibility of the company, using outsourcing;
- ✓ Synergic effect;
- ✓ Insufficient expertise among employees in the company, using outsourcing;
- ✓ Experience in companies, providing logistics services;
- ✓ Strategic reasons.

Type of activities outsourced

In logistics there is a multitude of complex activities, which can be passed for execution to outsourcing companies. These might include: management of inbound material flow (supply management), inventory management, and management of procedures for receiving and handling of customer offers, conventional and special packaging, transportation, JIT (just-in-time) deliveries, warehousing, information and software and hardware maintenance [15]. Yet before a function will be passed to outsourcing company it has to be considered which aspects of the company activity will be influenced (e.g. distribution costs, supervision of the supply chain, company flexibility, customer service, seasonal fluctuations in product demand and/or implementing a new product).

When the issue of outsourcing is being decided, many companies reject it and maintain the distribution function on its own, because companies could possess warehouses, car pool, etc. This way or the other, the possibility of using outsourcing may be treated even in those cases, because the issue of exploitation costs is more important.

Besides personnel costs and costs for maintenance of equipment and premises (e.g. warehouses, etc.) there are other costs that can be difficult to in-

clude in the structure of the balance sheet (which are not less important). These are costs for transportation management, security costs, and costs for using means of transportation, information service costs, taxes, costs for regulation of administrative and personnel issues, and legal support.

Information is an important aspect in the company's logistics activity and a basic source of control in the logistics chain.

There is an opinion that the outsourcing of company's logistics will lead to loss of control over the logistics chain. Yet many providers possess new, tested technologies, with the help of which, the processes of warehousing and transportation can be linked into a unified information flow.

Today the market conditions are changing rapidly and those companies, wishing to be competitive, require quick reactions both from their subsidiaries and the companies, which are under contract for outsourcing.

The buyer is becoming more demanding and knowledgeable nowadays and his/her choice is wider than ever. The outsourcing organization has the possibility to quickly expand the existing market opportunities without attracting permanent assistants. It can also take advantage of its network of carriers, in order to expand the options for transportation.

The situation in a company may vary from survival to profit in accordance with the extent to which it satisfies customer expectations. It can be expected that the internal departments of the organization identify the situation more quickly and more acutely than the outsourcing company.

Yet for the servicing organizations to render services is a means for survival, hence their success is directly linked with the success of the client-company.

When an external logistics partner is being chosen it should be interested in discussing not only its own needs, but also the needs of the customers of its user organization.

The logistics organization has to set standards for key parameters of its activity. Professional providers may implement a number of programs in order to maintain and improve the quality of their services. They usually include performance metrics in their contracts. When they surpass their customers' expectations they offer to discuss agreements on the basis of the participation in the division of profit, and when they fail to complete the set assignment they are ready to pay fines and forfeiture.

Many carriers of goods maintain a range of products, characterized by the significant seasonal fluctuations in demand. These fluctuations influence distribution and transportation volumes. The maintenance of own assets is also a prerequisite for generating excess costs. Outsourcing of warehousing and transportation services therefore is an adequate alternative to own car pool and warehouse premises.

When a company introduces a new product on the market this usually causes alterations in the logistics chain. Furthermore, commercialization of the product suggests two alternatives – the product may succeed in prevailing on the market or it may not. The external organization can improve significantly the effectiveness of distribution by cutting the costs for maintenance of premises (e.g. warehouses), basic equipment (cars) and human resources (personnel).

The market of logistics outsourcing

One of the most developed markets of logistics providers and logistics outsourcing is the market in the USA and Europe. According to experts' estimates the annual growth of logistic services market in the USA is about 20% [6].

In European Union, there is a permanent tendency of growth in logistics costs, which will amount to prognosticated 200 billion euro in 2015, and the logistics outsourcing market will increase its share to 30% (45 billion euro) [17]. Great Britain leads the European logistics outsourcing market with 39% of the companies using the services of outsourcers.

During the last few years the most significant growth of proceeds is expected in Eastern Europe. The other two regions of expected growth are Mexico and Asia [20].

Researches demonstrate application of outsourcing in companies from the automobile, chemical, electronic, medical and computer industries, companies manufacturing consumer products, retail and wholesale companies, also companies from the telecommunication business [4, 5, 16]. In these branches of industry where logistics is an element of strategic importance, which directly influenced the management of integrated delivery chains.

Although the overall percentage of companies using logistics provider services remains relatively constant from year to year, the percentage of logistic outsourcing services varies by the industries studied. The most active users of outsourcing are companies from the computer industry and producers of consumer goods (90% and 85% respectively). The automotive, chemical and retail companies use lesser amount of logistics outsourcing. Approximately 50-60% of companies from these industries use the services of logistics providers in recent years.

According to a studies, the basic logistics functions, offered by outsourcers to industrial companies are services for transportation, warehousing, documentation, freight forwarding and choice of carrier [12]. Logistics outsourcing was used most frequently for warehousing (73%), outbound transportation (68.4%), settlement of payments (61.4%), inbound transportation (56.1%), shipment consolidation/distribution (40.4%), and direct transportation (38.6%).

Functions, which are less frequently used, include product returns and repair (22.8%), inventory management (21%), shipment tracking/tracing and

fleet management (19.3%), order fulfillment (15.8%), order entry/order processing (5.3%), customer service (3.5%).

The conclusion is that there appears to be a tendency to use outsourcing for both, logistics functions and activities of strategic importance, directed towards the purchaser, and functions, very closely related to information technologies.

The users are usually interested in the integrated character of services rendered by the logistics providers, e.g. cross-docking, handling of goods, additional services, spare parts procurement, etc.

Moreover, the users of outsourcing should like outsourcers to provide a broad and comprehensive set of service offerings. It is obvious that the outsourcee have a growing desire to cooperate with a single logistics provider together with logistics services integration.

Influence of logistic outsourcing on company effectiveness

According to the surveys, companies get the greatest economies from outsourcing of all functions of the logistics chain. According to experts, companies using outsourcing approach may reduce inventory management costs from 15% to 30%. The analysis of the logistics outsourcing used by European companies shows that 56% of the respondents have achieved logistics cost reduction [12].

The studies show that outsourcing leads to the following changes for the companies [13, 18, 21]:

- ✓ Logistics cost reduction by 8.2%;
- ✓ Fixed logistics asset reduction to 15.6%;
- ✓ The average order cycle length is reduced from 10.7 to 8.4 days;
- ✓ Overall inventories are reduced by 5.3%.

All these metrics help the company, using external providers, improve its financial performance. It is logically expected that the overall financial-economic metrics of the company, including Economic Value Added (EVA) and shareholder value, would be positively affected.

The process of perfection in technologies during the last five years has changed the companies' approach in projecting delivery chains and has increased consumer expectations for logistics outsourcing providers. These changes create unprecedented opportunities for logistic outsourcing, which can manage the delivery chain information as effectively as the physical assets [19].

The changes in techniques, when managing the logistics chain, influence the external providers in the following directions:

- ✓ *Expansion of customer expectations and their clients.* During the last few years users of outsourcing have significantly modified their expectations and their requirements towards logistics providers. Some years ago cli-

ents treated logistics as a service, which helped them supply “the right product, at the right place, at the right time”. Yet nowadays the clients want to use their logistics chains for fuller satisfying of their consumer needs and obtaining of competitive advantages. Logistics providers practically turn into a sort of an extension of the servicing companies and they expect some customization of the logistics processes in a way that they correspond to their requirements. The customization offered by the logistics provider, leads to an increase of service costs for clients.

✓ *Growth of logistics service integrity.* Customers need their logistics providers to be able to manage the increasing number of distribution channels and the rapid growth of assortment of goods, and can render services on new geographic markets.

✓ *Growth of logistics chain integrity.* Logistics chains become more and more complex. End-customers require, on the one hand not only company attendance on global markets, but also growing assortment of appropriate products, and on the other hand frequent introduction of new products and high share of their customization. As a result logistics providers must process orders, acquired through different sales channels (e-trade, e-logistics systems, e-trade exchanges) and to maintain simultaneously the traditional logistics channels. The Internet reveals opportunities for creating direct distribution channels between the manufacturer and the consumer.

✓ *“Customization approach”.* Clients treat the logistics providers as an extension to their companies and expect from them to be offered services in accordance with their specific requirements.

✓ *Demand for more effective inventory management.* In order to exercise more effective control over the inventory, clients require from their logistics providers to be rendered such services, like: management of client inventory, management of supplier inventory, direct transportation, etc.

✓ *Real-time information exchange.* Real-time information exchange nowadays turns into a norm, and therefore clients expect from their logistics counterparts to be rendered operative and reliable information.

✓ *Closer partnerships in the logistics chain.* Logistics providers should possess sufficient knowledge and technical skills to successfully work with different counterparts and opportunities for rendering new services and cutting costs.

These tendencies, to a great extent, changed the original functions of providers, as logistics intermediaries, fulfilling one or a small number of logistics functions for the client-company (outsourcee).

The ever-growing expectations of client-companies for the integrity of rendered services, the use of information technologies, the customization of logistics decisions and improvement of the logistics chain of companies lead not

only to an increase in their competitive advantages. These expectations also cause integration of logistics providers by means of mergers/acquisitions.

All these companies have tried to acquire a logistics network, which would cover a large part of Europe, in order to be able to offer the customers a wide range of services in different regions.

Providers of logistics services merge not only with similar companies. Many of them join their capacities with consulting companies and information technology providers.

Since these alliances continue to grow and expand there emerges a new modification of logistics outsourcing and a new type of logistics providers – general providers.

A general provider is an integrator of all logistics chains of a company, who manages not only his/her resources, but also the opportunities, technologies and resources of complimentary service providers to deliver a full and comprehensive solution for the supply chain configuration of the company. The key to the success of general provider is to make the best decisions for the company-client (outsourcer). These solutions are taken, having in mind the capabilities of the assisting sub-providers, suppliers of technologies and managers of business processes.

The general provider successfully couples the strategic logistics chain management and the operative management of implementation and execution of strategic solutions, i.e. joins in itself the functions of a consulting company and a sub-provider (outsourcer). Furthermore the high level of services, rendered to the end-client, is reached in return for an increase in the technological level of consultants, information technology providers and outsourcers.

The basic difference between general outsourcer and traditional logistics outsourcer is in the unique capability for increasing the company value and share prices in a number of ways. Unlike traditional outsourcing, which offers advantages mainly in separate units of the logistics chain, the new approach is set to optimize the logistics chain as a whole.

The revenue growth is achieved by improvement of product quality, its availability and betterment of the client's department activities, through application of leading technologies. As general providers focus on management of the whole logistics chain, a significant improvement in the quality of services can be achieved, and the growth in satisfying purchasers leads to respective growth in their income.

The lowering of operative costs by 15% may be reached in return for increasing the operative effectiveness, widening of the process and cutting delivery costs by means of full outsourcing the logistics chain functions. The synchronization of activities, the information flow and technologies among the participants in the logistics chain leads to cutting the operative costs, lowering

the price of goods, thankfully by process integration, planning improvement and fulfillment of logistics tasks.

The reduction of variable capital to 30% is possible due to effective inventory management as well as time reduction in the cycle “order – money”. Technologies for order management and shipment tracking in the logistics channels lead to minimizing of the necessary stock/inventory, as well as the increasing cargo availability, which on its part helps reduce the cycle “order – money”. The reducing of basic capital is a consequence of passing the physical assets to the general provider, as well as its more effective use.

The passing of physical assets to general outsourcers gives the opportunity to release resources for investment of the company in the profile areas of its activities, e.g. production, research and development (R&D), marketing, etc.

Conclusion

Having in mind all of the above-mentioned trends, it can be concluded that the logistics market, and in particular, logistics outsourcing have a powerful capacity for development. The processes of globalization, integration and cooperation, as well as the growing customer needs and demands incite companies, which want to be competitive on the market, to apply the logistics approach in structuring their business, as well as use in their activities a tool like logistics outsourcing.

References

1. **Парашкевова, Л., А. Парашкевова** Предприемачеството в глобалната икономика, В., Колор-принт, 2007.
2. **Парашкевова, Л., А. Парашкевова** Аутсорсинг, В., Колор-принт, 2008, с.6-7.
3. **ADP Automatic Data Processing, Inc.** – <http://www.adp.com/corporate/es/outsourcing/index.html>.
4. **Barragan, S.** A framework for sourcing product development services, Supply Chain Management: An International Journal, (8)3, 2003.
5. **Barthelemy, L., Geyer, D.** The determinants of total IT outsourcing: An empirical investigation of French and German firms, Journal of Computer Information Systems, 44 (3), 2004.
6. **Armstrong & Associates, Inc.** – <http://www.3plogistics.com/Logmkt.htm>.
7. **Chase, R.** Operations Management for Competitive Advantage, 10th ed., Irwin/McGraw-Hill, Boston, MA, 2004.
8. **De Boer, L., J. Gaytanand** A satisficing model of outsourcing, Supply Chain Management: An International Journal, 11(5), 2006.
9. **Deming, W.** Quality, productivity, and competitive position, Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982.
10. **Fill, C., E. Visser** The outsourcing dilemma: A composite approach to the make or buy decision, Management Decision, 38(1), 2000.

11. **Gilley, K., A. Rasheed** Making More by Doing Less: An Analysis of Outsourcing and its Effects on Performance, *Journal of Management*, 26(4), 2000.
12. **Gooley, T.**, 1997, The State of Third-Party Logistics in Europe, *Logistics Management*.
13. **Langley, C., G., Allen, G., Tyndall,** Cap Gemini Ernst & Young Inc. - <http://www.us.cgey.com>.
14. **Lynch, C.**, 2001, Developing a Strategy for Outsourcing, *Logistics Management and Distribution Report*, Volume 40, Issue 6.
15. **Lonsdale, C.** Effectively managing vertical supply relationships: A risk management model for outsourcing, *Supply Chain Management: An International Journal* 4(4), p. 176-183, 1999.
16. **McIvor, R.** Outsourcing: insights from the telecommunications industries, *Supply Chain Management: An International Journal*, 8(4), 2003.
17. **Melvyn, P.** Europe's 3PL. Industry Consolidates on the Road to Pan-European Services.- <http://peters.ASCET.com>.
18. **Momme, J., H. Hvolby** An Outsourcing framework: action research in the heavy industry sector, *European Journal of Purchasing & Supply Management*, №8, 2002.
19. **Pandey, V., V. Bansal** A decision-making framework for IT outsourcing using the Analytic Hierarchy Process, *International Conference on Systemics, Cybernetics and Informatics (ICSCI - 2004)*, Hyderabad, India, 2004.
20. **Roy, J., Langford, J.** Integrating Service Delivery across levels of government: Case studies of Canada and other countries. Washington, IBM Centre for the Business of Government. – <http://www.businessofgovernment.org/pdfs/RoyLangfordReport.pdf>.
21. **Yang, D-H.** Developing a decision model for business process outsourcing, *Computers & Operations Research*, 34(12), 2007.

ОБОСНОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

г. Санкт-Петербург, СПбГПУ

Прогноз является неотъемлемой составляющей экономической деятельности и составляет значительную часть информации, циркулирующей в обществе. Кроме того, прогнозирование является важным этапом в разработке стратегии развития и плана деятельности как отдельно взятого предприятия, так и государства в целом.

Суть прогнозирования социально-экономических показателей заключается не просто в констатации будущей тенденции, а в том, чтобы на его основании были приняты меры, которые в случае отрицательного прогноза не допустят его исполнения, а в случае положительного - будут всячески способствовать его достижению. Таким образом, выбранная тема научной статьи является актуальной, так как, спрогнозировав основные социально-экономические показатели на долгосрочный период, населенный пункт, город, область или государство в целом сможет обнаружить имеющиеся или потенциально возможные проблемы и, уже исходя из этого, начать предпринимать меры по устранению обнаруженных проблем.

Цель работы заключается в описании механизма прогнозирования основных социально-экономических показателей на долгосрочный период на примере города Санкт-Петербурга.

Выбор социально-экономических показателей

Существует огромное количество показателей, отражающих явления и процессы, происходящие в экономической и социальной жизни регионов и городов России [6]. Число основных социально-экономических показателей по разным источникам варьируется от 10 до 30. По данным Петростата таких показателей насчитывается порядка 24, при этом 23 из них являются абсолютными обобщающими показателями, представляющими собой число единиц по совокупности в целом, которое получают в результате суммирования зарегистрированных значений признаков первичного статистического материала¹. При этом абсолютные величины характеризуют либо численность (численность населения), либо объем (размер инвестиций) и выражены в определенных единицах измерения, присущих тем или иным явлениям (чел., руб. и т.д.) [9,16].

¹ Теория статистики: учебник/ под ред. проф. Г.Л. Громько – М.:ИНФРА-М, 2010 – 476 с.

Но так как при анализе статистических данных необходимо сопоставлять явления во времени и пространстве, исследовать закономерности их изменения и развития особенно при прогнозировании, а с помощью абсолютных величин это невыполнимо, то в этом случае следует использовать относительные величины. Данный тип величин, в общем, представляет собой результат деления двух величин, при этом в числителе стоит величина, которую сравнивают, а в знаменателе величина с которой сравнивают (база). В экономике относительные величины чаще всего представлены в виде индексов. При это при прогнозировании, как правило, используют цепные и базисные индексы. Ряд индексов, каждый из которых рассчитан по отношению к предыдущему периоду, является цепным индексом, а ряд индексов с постоянной базой сравнения – базисным.

В статистических сборниках чаще всего представлены цепные агрегатные индексы физического объема, при этом выраженные в постоянных ценах (в ценах 2008 года). А так как все эти индексы имеют один и тот же соизмеритель – цену, то они являются индексами с постоянными весами и в общем виде выглядят так:

$$I_{q_{t-1}|t} = \frac{\sum q_t * p_0}{\sum q_{t-1} * p_0},$$

где q_t и q_{t-1} – объем чего-либо соответственно в отчетном и в предыдущем периоде;

p_0 - цена за единицу в базисном периоде.

Аналогичная ситуация с цепными агрегатными индексами цен, где постоянной величиной является объем (продукции, товаров и т.д.). Таким образом, формула цепного индекса цен с постоянными весами (q_0) следующая:

$$I_{p_{t-1}|t} = \frac{\sum q_0 * p_t}{\sum q_0 * p_{t-1}},$$

Где p_t и p_{t-1} – цены за единицу соответственно в отчетном и в предыдущем периоде;

Но для сопоставления во времени значений показателей социально-экономического развития наиболее удобным и наглядным будет использование базисных индексов. А так как между цепными и базисными индексами существует определенная взаимосвязь, то при условии, что цепные индексы являются с постоянными весами, можно перейти от одного вида индекса к другому. К примеру, перемножая последовательно цепные индексы физического объема с постоянными весами, можно получить базисный индекс физического объема:

$$\frac{\sum q_2 p_1}{\sum q_1 p_1} * \frac{\sum q_3 p_1}{\sum q_2 p_1} * \frac{\sum q_4 p_1}{\sum q_3 p_1} = \frac{\sum q_4 p_1}{\sum q_1 p_1} \quad (1)$$

В данном дипломном проекте, исходя из рекомендаций и статистических данных Петростата, для агрегатных индексов физического объема было принято взять за базисный период 2004 год.

Таки образом, прежде чем начать прогнозирование показателей необходимо вместо абсолютных показателей, выраженных в денежных единицах, взять относительные, а именно базисные агрегатные индексы, где базисным периодом будет являться 2004 год. В случае отсутствия таковых следует имеющиеся цепные агрегатные индексы перевести в базисные (к примеру, для индексов физического объема с помощью формулы 1) [1-3].

На основании Росстата и Петростата, по уровню значимости в социально-экономическом развитии Санкт-Петербурга, для прогнозирования до 2030 года и последующего анализа были выбраны и сформированы 10 наиболее важных показателей, а именно:

1. Численность населения (тыс. чел.).
2. Среднегодовая численность занятых в экономике (тыс. чел.).
3. Реальные располагаемые денежные доходы населения (% к 2004 году).
4. Реальная начисленная заработная плата (% к 2004 году).
5. Площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (м²).
6. Индекс физического объема ВРП (% к 2004 году).
7. Индекс промышленного производства (% к 2004 году).
8. Оборот розничной торговли (% к 2004 году).
9. Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (% к 2004 году).
10. Индекс потребительских цен (% к 2004 году).

Выбор методов прогнозирования

После выбора перечня основных социально-экономических показателей необходимо отобрать методы для их долгосрочного прогнозирования.

На сегодняшний день насчитывается порядка 150 методов прогнозирования, в тоже время на практике широко используются при социаль-

но-экономическом прогнозировании только 20-30 из них. По степени формализации все методы прогнозирования делятся на два типа¹:

1. Интуитивные.
2. Формализованные.

Интуитивное прогнозирование применяется тогда, когда объект прогнозирования либо слишком прост, либо настолько сложен, что аналитически учесть влияние многих факторов практически невозможно.

Формализованные методы используются в том случае, когда информация об объекте прогнозирования носит в основном количественный характер, а влияние различных факторов можно описать с помощью математических формул. Формализованные методы прогнозирования базируются на математической теории, которая обеспечивает повышение достоверности и точности прогнозов, значительно сокращает сроки их выполнения, позволяет обеспечить деятельность по обработке информации и оценке полученных результатов. В группе формализованных методов можно выделить три подгруппы:

- метод исторических аналогий;
- методы экстраполяции, в том числе в этой подгруппе различают: методы подбора функции, методы усреднения и методы адаптивного сглаживания;
- методы моделирования, в том числе: матричные модели, модели оптимального прогнозирования, эконометрические модели (факторные модели), имитационные модели.

Самой обширной и часто используемой группой среди формализованных методов являются методы экстраполяции. Именно они и будут использоваться в данной научной работе при прогнозировании социально-экономических показателей, поэтому опишем их подробно.

Все методы экстраполяции сводятся к выявлению устойчивых тенденций в прошлом и их переносу в будущее. Базой для построения моделей экстраполяции служат временные ряды, которые представляют собой последовательность упорядоченных во времени числовых показателей, характеризующих уровень состояния и изменения изучаемого явления².

Методы экстраполяции традиционно классифицируют на следующие три группы:

1. Методы подбора функции.
2. Методы усреднения.

¹ Методические рекомендации по заполнению формы и к разработке показателей прогнозов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации (форма 2П)

² Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник/В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев. ИНФРА-М, 2012 – 320с.

3. Методы адаптивного сглаживания.

Для каждого социально-экономического показателя метод экстраполяции подбирается индивидуально, в зависимости от характеристик его временного ряда.

В данной работе при долгосрочном прогнозировании социально-экономических показателей Санкт-Петербурга применялись такие статистические методы экстраполяции как:

1. Модели тренда, включая:
 - линейную модель;
 - параболическую модель;
 - полином 3-й степени;
 - экспоненциальную модель;
 - гиперболическую модель;
 - логарифмическую модель.
2. Авторегрессионная модель.
3. Модель среднего темпа роста.

При этом одновременно использовалось несколько критериев отбора моделей прогнозирования:

1. Автокорреляция в ряде;
2. Значимость параметров и уравнения модели в целом;
3. Коэффициент детерминации;
4. Реалистичность и адекватность прогноза по выбранному уравнению модели.

Алгоритм подбора модели для экстраполяции временного ряда показателя представлен на рисунке 1.

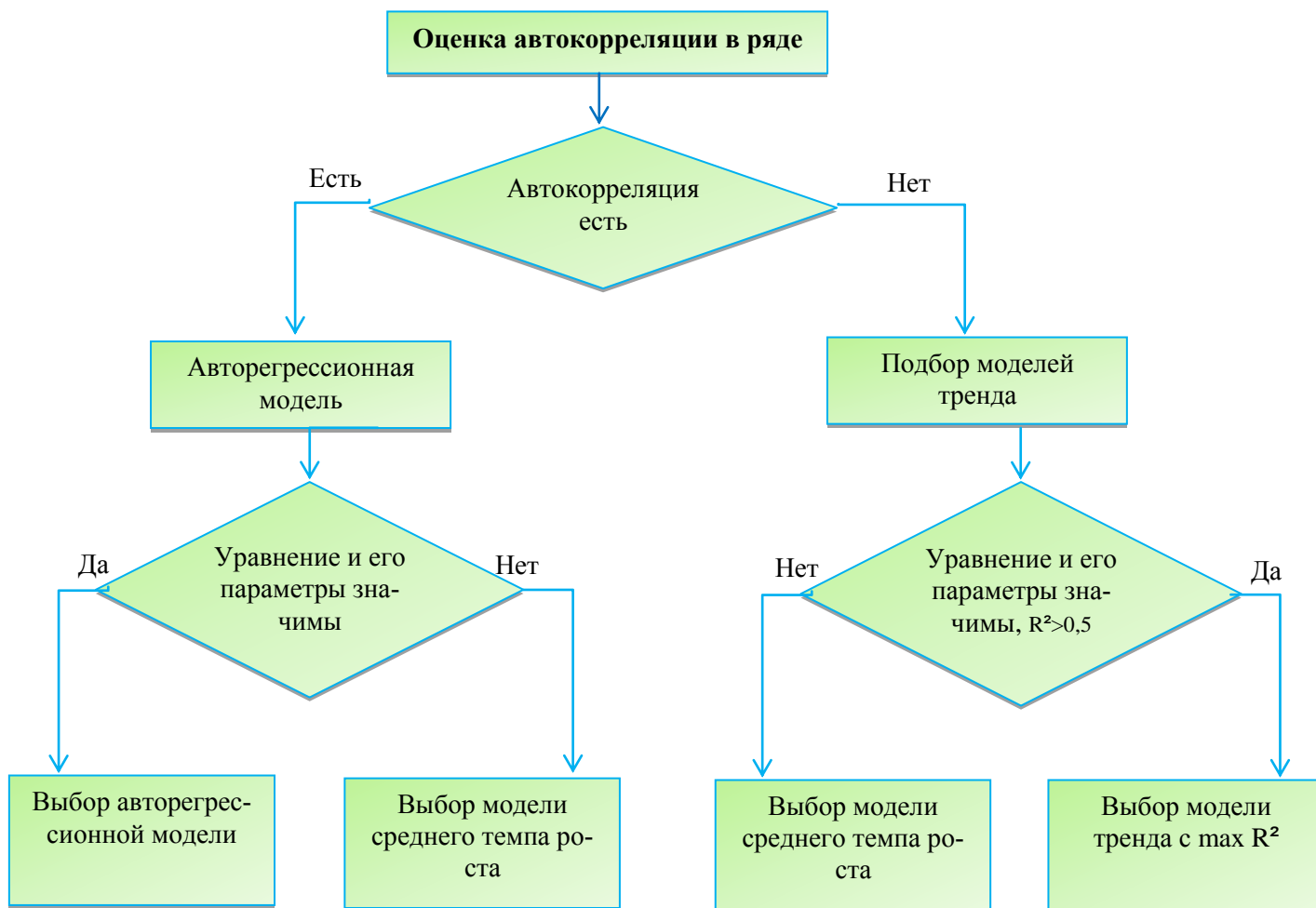


Рис. 1. Общий алгоритм отбора модели для экстраполяции (прогнозирования) временного ряда социально-экономического показателя

В рамках формализованного метода найденное уравнение модели оценивается на надежность (значимость) по F -критерию Фишера, а параметры уравнения по t -критерию Стьюдента. Дальнейший анализ модели на предмет прогнозирования должен осуществляться только в том случае, если уравнение модели и параметры этого уравнения значимы одновременно. Если, к примеру, уравнение значимо, а одни из его параметров незначим, то данную модель применять для прогнозирования нельзя.

В качестве критерия отбора наилучшей модели *тренда* среди всех моделей *тренда*, уравнения которых соответствуют необходимым показателям надежности, как правило, выбирается максимальное значение коэффициента детерминации R^2 , обозначающего, какая доля общей дисперсии зависимой переменной объясняется рассматриваемой моделью зависимости, то есть объясняющими переменными. Другими словами, данный показатель отражает в какой мере тренд определен под воздействием закономерных факторов (следовательно, « $1-R^2$ » показывает в ка-

кой мере под воздействием случайных). Отсюда условие, что R^2 должен быть не ниже 0,5.

При этом обратим внимание на то, что даже если отобранная модель соответствует всем необходимым критериям, она может быть не пригодна для прогнозирования, так как прогнозное значение может противоречить или не совпадать с условиями, при которых оно должно получиться. Только в том случае, если никаких противоречий не обнаружено, мы можем использовать модель для прогнозирования значений показателя. Таким образом, при прогнозировании социально-экономических показателей необходимо тщательно проанализировать изучаемое явление и учесть множество взаимосвязанных факторов, которые могут оказать влияние на тенденцию его развития в будущем.

Отметим, что в данной научной работе для прогнозирования социально-экономических показателей в основном применялись модели тренда, из которых непосредственно для прогноза были использованы только три: линейная, экспоненциальная и гиперболическая модели - при этом чаще всего использовался линейный тренд. На втором месте по частоте применения стоит модель среднего темпа роста, и на последнем авторегрессионная модель. Таким образом, делаем вывод, что при прогнозировании показателей социально-экономического развития необязательно использовать сложные приемы экстраполяции, зачастую достаточно использовать лишь линейную модель, а при обнаружении автокорреляции во временных рядах – простейшую модель среднего темпа роста.

Анализ полученных результатов и рекомендации

Полученные результаты прогноза социально-экономических показателей сведены в таблицу 1. Отметим, что не следует ожидать абсолютно точного исполнения, т.к. ввиду имеющейся в любых прогнозах неопределенности всегда возникают факторы, влияние которых при прогнозировании было недооценено или переоценено. Кроме того, существует определенные условия, связанные с прогнозируемым периодом, которые учитывались при осуществлении прогноза показателей, а именно:

1. сохранение на относительно высоком уровне мировых цен на основные товарные группы российского экспорта;
2. отсутствие международных санкций против России;
3. отсутствие масштабных военных конфликтов;
4. отсутствие техногенных или экологических катастроф глобального характера;
5. отсутствие экономических кризисов.

Таблица 1

Результаты прогноза социально-экономических показателей

	Год									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Численность населения, тыс. чел.	4953	5028	5082	5123	5164	5205	5247	5289	5331	5374
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	2501	2530	2543	2556	2569	2582	2595	2608	2621	2634
Реальные располагаемые денежные доходы населения (% к 2004 году)	145,7	149,9	158,4	164	169,6	175,3	180,9	186,5	192,1	197,7
Реальная начисленная заработная плата (% к 2004 году)	178,7	190	210,2	221,3	232,3	243,4	254,4	265,5	276,6	287,6
Площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (м ²)	23,3	23,8	23,8	24,2	24,6	25	25,4	25,8	26,2	26,6
Индекс физического объема ВРП (% к 2004 году)	156,2	164,5	172,2	179,8	187,5	195,2	202,8	210,5	218,1	225,8
Индекс промышленного производства (% к 2004 году)	122,1	127,1	124,1	127	129,9	133	136	139,2	142,5	145,8
Оборот розничной торговли (% к 2004 году)	189,1	204,6	224	236	247,9	259,9	271,8	283,8	295,7	307,7
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (% к 2004 году)	144,9	134,2	155,9	156,5	157	157,5	157,8	158,2	158,5	158,7
Индекс потребительских цен (% к 2004 году)	200,6	212,8	226,5	240,1	253,6	267,1	280,4	293,6	306,8	319,8
						Продолжение таблицы 1				
	Год									
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Численность населения, тыс. чел.	5417	5460	5504	5548	5592	5637	5682	5727	5773	5819
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	2647	2660	2673	2686	2699	2712	2726	2740	2754	2768
Реальные располагаемые денежные доходы населения (% к 2004 году)	203,3	209	214,6	220,2	225,8	231,4	237	242,6	248,3	253,9
Реальная начисленная заработная плата (% к 2004 году)	298,7	309,7	320,8	331,8	342,9	354	365	376,1	387,1	398,2
Площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (м ²)	27	27,4	27,8	28,2	28,6	29	29,4	29,8	30,2	30,7
Индекс физического объема ВРП (% к 2004 году)	233,5	241,1	248,8	256,4	264,1	271,8	279,4	287,1	294,7	302,4
Индекс промышленного производства (% к 2004 году)	149,2	152,6	156,2	159,8	163,5	167,3	171,2	175,2	179,3	183,5
Оборот розничной торговли (% к 2004 году)	319,6	331,6	343,5	355,5	367,4	379,4	391,3	403,3	415,2	427,2

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал (% к 2004 году)	159	159,2	159,3	159,5	159,7	159,8	159,9	160	160,1	160,2
Индекс потребительских цен (% к 2004 году)	332,8	345,7	358,5	371,2	383,8	396,3	408,7	421	433,3	445,5

По результатам прогноза среднегодовая численность населения Санкт-Петербурга возрастет с 5 млн. чел. в 2012 г. до 5,8 млн. чел. в 2030 г. Основными фактором увеличения численности населения могут быть:

1. рост рождаемости;
2. снижение смертности;
3. высокая миграция из других российских регионов и стран СНГ.

Из выше перечисленных факторов качественными и наиболее важными являются первые два фактора роста населения. И если для увеличения рождаемости внедряются всевозможные государственные социальные программы такие как «Материнский капитал», то со снижением смертности все обстоит сложнее. Для того чтобы не вернуться к еще недавней депопуляции населения в стране, когда смертность превышала рождаемость, необходимо провести ряд мероприятий.

Отметим, что по данным 2012 года на первом месте по доли случаев смерти в Санкт-Петербурге стоят болезни системы кровообращения (61,2%), на втором месте онкологические заболевания (20,4%). Поэтому особое внимание необходимо уделить определению мер профилактики в первую очередь для этих классов заболеваний. Одной из таких мер, к примеру, может стать переход к программно-целевому управлению по сокращению смертности от данных типов болезней. Для этого необходимо составить программу работы, начиная от диагностики наиболее значимых факторов, которые влияют на развитие этих опасных заболеваний и заканчивая проводимыми операциями в достаточных объемах. При этом объемы проведения диагностик и операций должны увеличиться в разы не только для потребностей города, но и для оказания помощи россиянам из других регионов, где может не оказаться квалифицированных медицинских учреждений и кадров. Также необходимо увеличить число квот на проведение операций по данным направлениям, так как из-за их высокой стоимости у большей части населения нет возможности осуществить данные операции за собственный счет.

Отметим, что переход к программно-целевому управлению предусматривает выделение головной организации, которая будет отвечать за конечный показатель – показатель смертности и инвалидности, ответ-

ственных лиц, отвечающих за эту программу и выделение целевого финансирования именно для предотвращения и сокращения смертности.

Среднегодовая численность занятых в экономике по результатам прогноза возрастет с 2,530 млн. чел. в 2012 г. до 2,768 млн. чел. в 2030 г. Таким образом, доля населения, занятого в экономике, в общей численности жителей Санкт-Петербурга составит к 2030 г. около 48%, что лишь на 2 % меньше по сравнению с 2012 годом.

На основании полученных данных делаем вывод, что, несмотря на фактическое увеличение численности занятых в экономике (в основном за счет трудовых мигрантов), их доля в общей численности населения практически не изменится. Данная доля (48%) будет считаться оптимальной для обеспечения экономического роста при условии сокращения дефицита трудовых ресурсов посредством использования новейших технологий, позволяющих автоматизировать процессы производственной деятельности, и увеличения производительности труда. Таким образом, должно прекратиться дальнейшее наращивание притока малоквалифицированных мигрантов, и увеличиться доля высококвалифицированных специалистов.

Для привлечения студентов и квалифицированных специалистов из других регионов Российской Федерации и зарубежных стран необходимо создать возможности для получения образования высокого уровня, а также условия для последующего применения своих профессиональных навыков и талантов. Для этого Санкт-Петербург должен отвечать требованиям образовательного, научного, делового, а также промышленного центров.

По результатам прогноза в среднем реальные располагаемые денежные доходы населения к 2030 году составят 253,9% по отношению к базовому 2004 году, что в 1,69 раз (или на 104%) выше по сравнению с 2012 годом. Полученный результат оценивается как положительный, так как соответствует инновационному сценарию развития, взятому за основу в «Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2030 года».

Основную часть денежных доходов занимает заработная плата, поэтому ускоренный рост доходов прямо зависит от приоритетного повышения заработной платы. К 2030 году заработная плата в соответствии с прогнозом в среднем увеличится в 2 раза по отношению к 2012 году, что является положительным результатом. Но для того, чтобы его достичь, необходимо ежегодно повышать минимум заработной платы, причем таким образом, чтобы ее увеличение сказывалось не только на уровне очень низкой заработной платы, но и на уровне средней.

В целом ускоренный рост доходов населения возможен при условии обеспечения высоких темпов роста производительности труда и уровня

экономического развития, т.е. прироста валового регионального продукта.

По результатам прогноза к 2030 году прирост валового регионального продукта (ВРП) по отношению к 2012 год составит 138%. Таким образом, ВРП по сравнению с 2012 годом увеличится чуть меньше чем в 2 раза. Данный коэффициент роста является недостаточно высоким, причиной этого является сохранение в будущем тенденций низкой фондоотдачи и производительности труда, при одновременной высокой энергоемкости производства. Для решения данных проблем нужно провести технологическое обновление устаревшей материально-технической базы с переходом в отсталых отраслях на новые технологии, с заменой устаревших агрегатов, машин и оборудования.

Ведущей отраслью экономики Санкт-Петербурга, обеспечивающей наибольший вклад в формирование ВРП, является промышленное производство. Его доля в ВРП на 2012 год составляет 28,7%. По прогнозам к 2030 году уровень промышленности по сравнению с 2012 годом увеличится в 1,44 раз (или на 56,4%), что является недостаточным. Для исправления ситуации помимо технической реконструкции заводов и использовании инновационных технологий необходимо развивать и использовать потенциал такой крупной отрасли как машиностроение. Что касается потенциала, то наибольший экономический потенциал сосредоточен в судостроительной промышленности, специализирующейся на военном судостроении и судостроении для освоения Арктики. Речь идет, в первую очередь, о строительстве новых ледоколов способных осуществлять круглогодичную проводку судов по Северному морскому пути. Кроме того для этой цели потребуются разнообразные суда ледового класса, включая контейнеровозы и сухогрузы, а в связи с массовым в будущем переходе, к торговле сжиженным газом, предстоит освоить также строительство судов по его перевозке. Чтобы выполнить вышеперечисленные задачи судостроительная промышленность должна быть опять же технически обновлена и развита.

Осуществление курса на модернизацию промышленности Санкт-Петербурга потребует огромных инвестиций. По результатам прогноза к 2030 году прирост объема инвестиций в основной капитал составит всего 26% по отношению к 2012 годом, что является недостаточным для запланированной модернизации. Для увеличения объема инвестиций в основной капитал, и в первую очередь за счет прямых иностранных инвестиций, необходимо сформировать благоприятный деловой климат и создать разумную тарифную политику. Также притоку инвестиций должно способствовать создание подготовленных производственных площадок и индустриальных парков, хорошая обеспеченность квалифицированными трудовыми ресурсами.

Второй отраслью по доле вклада в формирование валового регионального продукта является торговля. Ее доля в ВРП на 2012 год составляет 18,9%. По прогнозам к 2030 году оборот розничной торговли по сравнению с 2012 годом увеличится в 2 раза (или на 223%), что является положительным результатом. Прогнозируемый рост оборота розничной торговли будет обеспечиваться за счет положительной динамикой денежных доходов населения и повышением доступности потребительского кредита. Кроме того определенное влияние будет оказывать увеличение численности населения. Отметим, что для дальнейшего стабильного увеличения оборота розничной торговли необходимо предпринимать меры по развитию конкуренции на рынках товаров и услуг Санкт-Петербурга, а также по повышению качества предоставляемых услуг торговли. Главным результатом проводимых мер должно стать обеспечение населения качественными продуктами питания по доступным ценам.

По результатам прогноза индекс потребительских цен к 2030 году возрастет в 2 раза (или на 233%) по отношению к 2012 году, при том, что реальные денежные доходы населения увеличатся только в 1,7 раз. Отсюда, данная тенденция роста потребительских цен рассматривается как отрицательная. Одним из способов снижения цен на потребительские товары может стать снижение издержек малого предпринимательства, для чего требуется развитие инфраструктуры данного сегмента бизнеса. Но в первую очередь, для снижения индекса потребительских цен необходимо снизить темпы инфляции, к примеру, за счет политики направленной на сокращение бюджетного дефицита и сдерживание денежной эмиссии, а также посредством регулирования цен и доходов за счет ежегодной индексации последних.

Одним из важнейших показателей уровня жизни населения, среди которых такие показатели как денежные доходы и заработная плата, является обеспеченность населения жильем. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, возрастет с 23,8 м² в 2012 г. до 30,7 м² в 2030 г. Таким образом, уже к 2029 году Санкт-Петербург достигнет минимальной западноевропейской нормы жилищной обеспеченности, равной 30 м² комфортного жилья на душу населения. Но для достижения данного показателя необходим ежегодный рост объема строительства, для осуществления которого потребуются дополнительное «вливание» инвестиций в жилищное строительство. Одним из вариантов увеличения объема строительства может стать стимулирование населения и юридических лиц к масштабному индивидуальному жилищному строительству. Для этого наибольшее развитие в плане доступности должны получить такие финансовые инструменты как потребительские кредиты, жилищные сертификаты, ипотека и другие.

В целом, социально-экономическое развитие Санкт-Петербурга, будет связано с материальным производством и, прежде всего, с ростом обрабатывающей промышленности, занимающей ведущее место в формировании ВРП. При этом необходимо учитывать значимость экономики знаний (включающей НИОКР, образование, информационные технологии, биотехнологии и здравоохранение), которая вносит существенный вклад в экономику страны [7-9]. За счет расширения высокотехнологического наукоемкого сектора экономики, Санкт-Петербург достигнет модернизации материального производства и таким образом увеличит темпы экономического роста и, как следствие, уровень жизни населения [10-15].

В заключение, следует отметить, экономическое прогнозирование невозможно без глубокого знания изучаемого явления и владения различными методами обработки временных рядов. Кроме того, при прогнозировании важно и необходимо учитывать множество взаимосвязанных факторов и условий, которые способны изменить тенденцию развития в будущем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Методические рекомендации по заполнению формы и к разработке показателей прогнозов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации (форма 2П)
2. Анализ временных рядов и прогнозирование: учебник/В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев: ИНФРА-М, 2012 – 320с.
3. Теория статистики: учебник/ под ред. проф. Г.Л. Громыко – М.:ИНФРА-М, 2010 – 476 с.
4. Статистика. Анализ рядов динамики : учеб. пособие. / Н. В. Куприенко, О. А. Пономарева, Д. В. Тихонов. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, - 2011 с.
5. Бутакова М.М. Экономическое прогнозирование: методы и приемы практических расчетов: Учебное пособие / Бутакова Марина Михайловна; Рец. В.В.Мищенко и др. - М.: КНОРУС, 2010. – 168 с.
6. Дегтерева В.А., Родионов Д.Г. Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 2. № 54. С. 15-18.
7. Николова Л.В. Белослудцев Е.В. Оценка конкурентоспособности экономических систем с использованием самоорганизующихся нейронных сетей. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2011. Т. 2. № 119. С. 230-232.
8. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 110-111.
9. Козловская Э.А., Николова Л.В. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. Научно-технические ведомости Санкт-

- Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.
10. Родионов Д.Г. Опыт жилищной реформы в странах центральной и восточной Европы. Инновации. 2007. № 6. С. 91-93.
 11. Родионов Д.Г. К теоретической оценке государственного и негосударственного регулирования рыночной экономики. Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С. 55-57.
 12. Родионов Д.Г., Цыпкин Ю.В., Синельникова С.С. Эффективность функционирования технопарков и бизнес-инкубаторов. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2012. Т. 4. № 151. С. 150-159.
 13. Родионов Д.Г. К формированию в городах России зон туристско-рекреационной и сервисной специализации. Проблемы современной экономики. 2004. № 1-2. С. 150-151.
 15. Николова Л.В. Обоснование применимости модели Солоу при формировании модели инновационного комплекса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 3-2. № 58. С. 33-36.
 16. www.spbstrategy2030.ru – официальный сайт Стратегии социально-экономического развития Санкт-Петербурга до 2030 года.

Плотникова Е.В., Гузикова Л.А.

АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

Решение вопросов достаточности жилищного фонда и доступности жилья для населения России является стратегически важной задачей. Согласно ст. 19 Жилищного кодекса РФ под жилищным фондом понимается «совокупность всех жилых помещений, находящихся на территории Российской Федерации»[1].

В социальном аспекте потребность в жилище является одной из основных приоритетных потребностей человека. Степень обеспеченности населения комфортабельной жилой площадью является характеристикой уровня развития страны в целом. Например, в странах с развитой экономикой жилищный фонд составляет от 20% до 45% воспроизводимого национального богатства. В России на сегодняшний день он составляет 20%, а с учетом дачных и садовых строений – до 1/3 национального богатства страны [2].

Жилье удовлетворяет основные бытовые и физиологические потребности человека. Качество жилищного фонда влияет на здоровье и продолжительность жизни населения, его психологическое состояние, условия воспитания и становления личности.

Целью настоящего исследования является анализ состояния жилищного фонда в современной России.

Проблема дефицита доступного жилья для населения возникла в России в период развития промышленности и ускорения процессов урбанизации (конец XIX века). В табл. 1 представлены этапы развития проблемы дефицита доступного жилья.

Таблица 1. Этапы развития проблемы жилищного фонда

Показатель	XIX – начало XX века	СССР	Настоящее время
1	2	3	4
Источники финансирования	Частные инвестиции	В основном государственные инвестиции	90% - частные вложения граждан
Структура жилищного фонда	Частный односемейный дом (50%) Частный доходный дом (40%) Социальное жильё, бараки (10%)	Частный односемейный дом (20%) Многоквартирный дом, дом коммунального заселения (70%) Кооператив (10%)	Частное жильё (85%), Муниципальное, государственное жильё (10%), Смешанное российское жильё (5%)

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
Распределение населения в жилищном фонде	Социальная однородность	Социальная неоднородность	Формирование тенденций к социальной однородности
Регулирование жилищного фонда	Рыночные механизмы	Нерыночные механизмы	Взаимодействие рыночных и нерыночных механизмов
Наличие/ отсутствие массового строительства	Преобладание индивидуального строительства	Преобладание массового строительства	Сочетание массового и индивидуального видов строительства
Сфера научных исследований	1. Способы удешевления жилья 2. Необходимость вмешательства государства в жилищную проблему 3. Анализ европейского опыта строи-	1. Проблемы урбанизации 2. Разработка оптимальных планов восстановления жилищного фонда 3. Массовое строительство	1. Разработка структуры жилищного фонда 2. Обеспечение доступности жилья населению

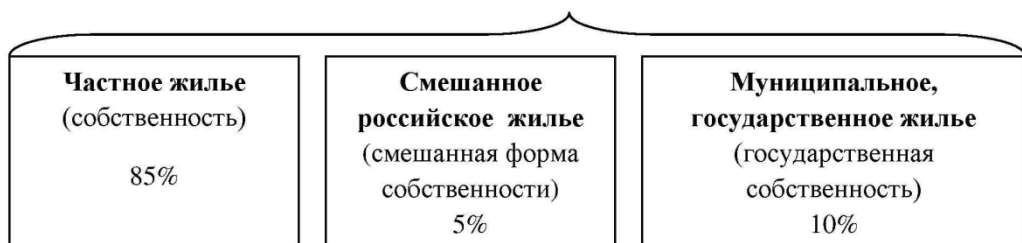
	тельства		
Проблема жилищного фонда	Недостаток жилой площади	Недостаток жилой площади	Недостаток жилой площади

В течение исследуемого периода изменялся механизм строительства, научные взгляды и процесс участия государства в финансировании строительства, однако дефицит жилищной площади не был преодолен. Дефицит жилья усугублялся под воздействием как внешних (политическая обстановка, военные действия), так и внутренних факторов (недостаток финансирования жилищного фонда, недостаток строительных мощностей).

На сегодняшний день структура финансирования жилищного строительства в целом в России схожа с финансированием в развитых странах, где до 90% составляют частные вложения граждан [3]. Поиск источников финансирования российскими застройщиками привел к возникновению большого количества финансовых схем в жилищном строительстве. Широкое распространение получили схемы долевого участия в строительстве, коммандитные товарищества.

Государственное участие в финансировании строительства сводится в России преимущественно к модели аренды. Создание объектов осуществляется за счет частного капитала; государство арендует финансируемые частным образом объекты и ежегодно вносит жестко установленную арендную плату [2].

Структура жилищного фонда в современной России представлена на рис. 1.



Источник: составлено автором по данным [4].

Рис. 1. Структура жилищного фонда современной России

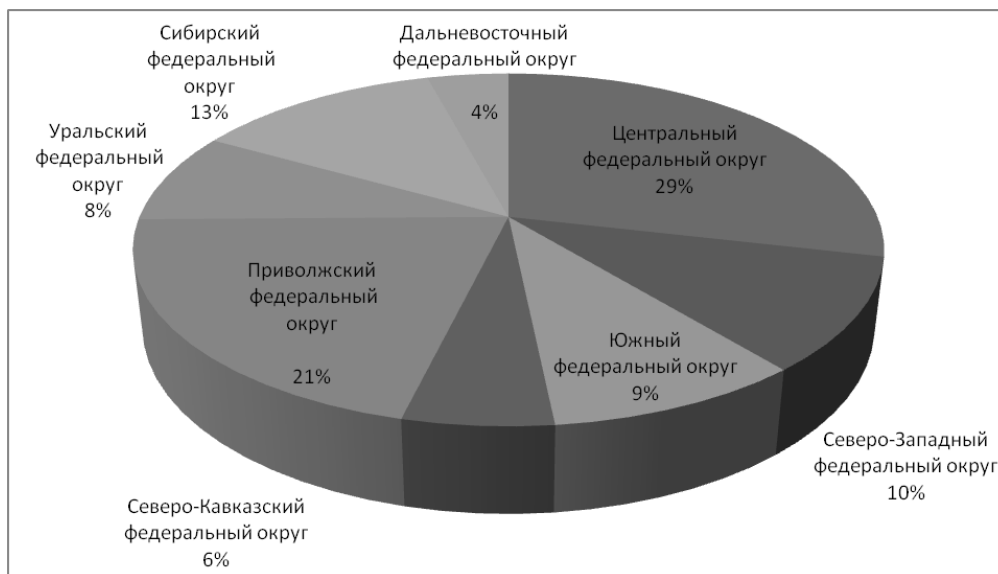
В современной России реализуется трехмерная модель жилищного фонда: частное, государственное (муниципальное) жилье, смешанное российское жилье. Следует отметить, несбалансированность представленной модели, так как, несмотря на то, что индивидуальная собственность составляет 85% жилищного фонда, большая ее была сформирована в рамках процесса приватизации ранее построенного жилья.

Дальнейшее развитие жилищного фонда сталкивается со следующими проблемами. Во-первых, с несовершенством законодательно-нормативной базы: так как выделение земли под застройку осуществляется только посредством аукционов земельные участки получают за-

стройщики более дорогого, преимущественно индивидуального жилья, которым необходимо окупать завышенные затраты, а для строительства иных типов жилья земельные участки оказываются недоступными. Во-вторых, в рамках государственных программ по обеспечению жильем населения страны рассматривается только одна цель – приобретение квартиры в собственность. Другие способы решения жилищной проблемы – например, наем квартиры или дома – не предусмотрены.

Жилищный фонд неравномерно распределен по субъектам Российской Федерации (рис. 2).

Наибольшими площадями жилищного фонда располагают г. Москва, Московская область (Центральный федеральный округ), Краснодарский край (Южный федеральный округ) и г. Санкт-Петербург (Северо-западный федеральный округ). Наименьшие площади жилищного фонда в Ненецком автономном округе (Уральский федеральный округ), Чукотском автономном округе (Дальневосточный федеральный округ), Республике Алтай (Сибирский федеральный округ), Еврейской автономной области (Дальневосточный федеральный округ) и Республике Тыва (Сибирский федеральный округ).

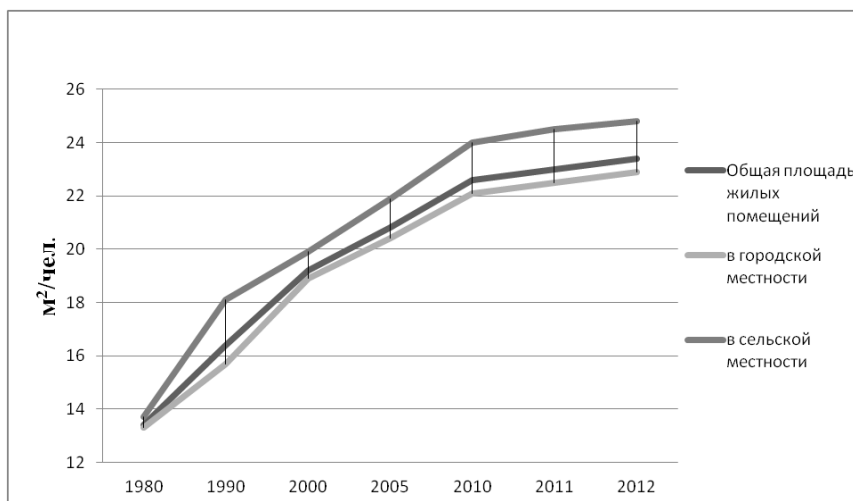


Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Рис. 2. Жилищный фонд по субъектам РФ

В Европе реализуется четырехмерная модель строительства (молодежное, семейное, временное и индивидуальное жилье), которая значительно эффективнее российской. Доля типов жилья в структуре зависит от дифференциации населения по возрастным группам. Наличие различных видов жилья позволяет полнее удовлетворять разнообразные запросы людей.

Динамика показателя площади жилых помещений [5] в расчете на 1 человека представлена на рис. 3

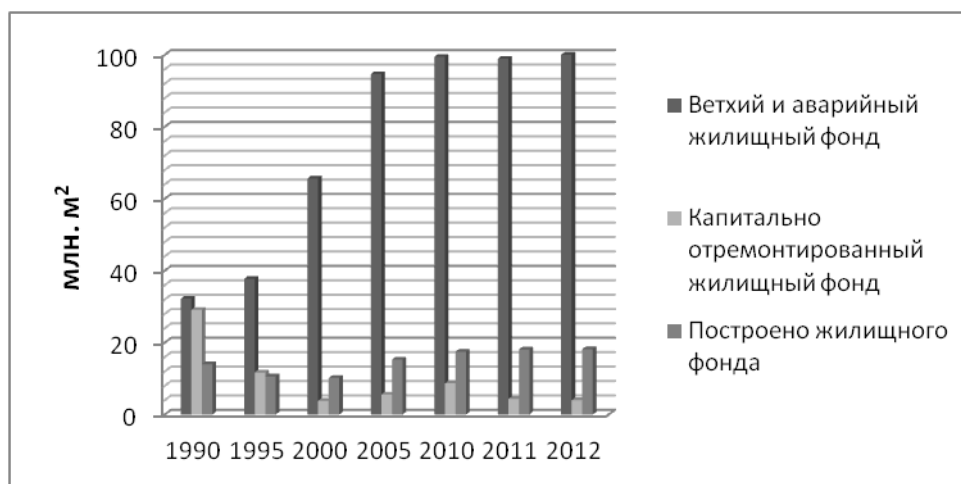


Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Рис. 3. Динамика изменения площади жилых помещений на 1 человека.

Динамика показателя положительна. На сегодняшний день в среднем на одного человека в России приходится 23,4 кв. м. жилой площади. Причины роста показателя зависят от широкого спектра факторов (увеличение темпов строительства, уменьшение численности населения страны и др.).

Проанализируем статистические данные, характеризующие состояние жилищного фонда в России (рис. 4).

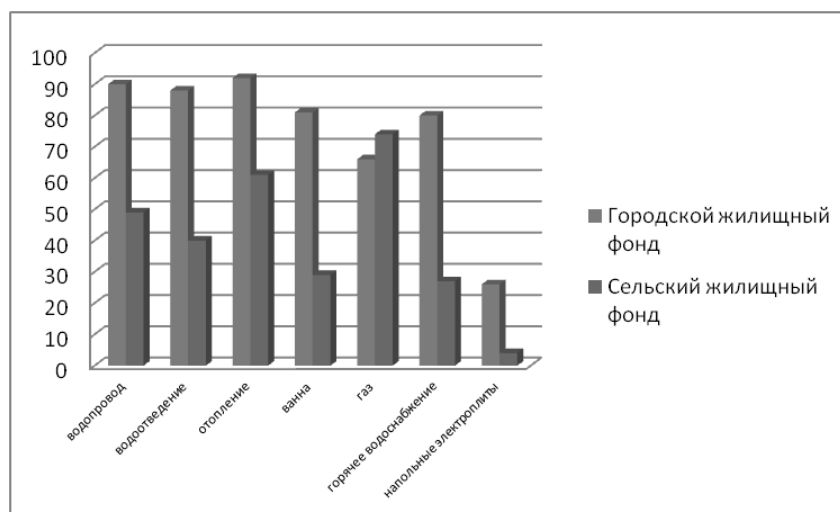


Источник: составлено автором по данным [5]

Рис. 4. Отремонтированное и построенное жилье и жилье в аварийном или ветхом состоянии (млн. кв. м).

На 2012 год соотношение отремонтированного и построенного жилищного фонда к ветхому и аварийному жилью составляет 1:4,51, то есть, для приведения жилищного фонда в удовлетворительное состояние, необходимо увеличить объемы модернизации и строительства в 3,5 раза.

Проанализируем благоустройство жилищного фонда в России (рис.6).



Источник: Федеральная служба государственной статистики

Рис. 6. Благоустройство жилищного фонда в России в 2012 году.

В среднем по России доля комплексно благоустроенного жилья (оборудованного одновременно водопроводом, водоотведением (канализацией), отоплением, горячим водоснабжением, газом или напольными электроплитами) составляет 61,4%.

В 2012 г. водопроводом было оборудовано 90% городского жилого фонда, 49% сельского жилого фонда; канализацией – 88% городского жилого фонда, 40% сельского жилого фонда, отоплением – 92% городского жилого фонда, 61% сельского жилого фонда, горячим водоснабжением – 80% городского жилого фонда, 27% сельского жилого фонда.

Наименьший уровень благоустройства имеет жилищный фонд, построенный до 1920 г. Из них только 1-2% оборудованы горячим водоснабжением. Для жилья, построенного в 1921-1945 гг., эта доля составляет до 45%, а для построенного в 1946-1970 гг. – примерно до 67% [9].

Динамика показателей обеспечения жилой площадью на душу населения положительна вследствие иных факторов, нежели увеличение темпов строительства и модернизации жилищного фонда. Одной из причин является сокращение населения, которая составляет в среднем в год 4-5% [5].

Средний возраст российского здания равен 42 годам. Это существенно больше, чем в Японии (30 лет), примерно равно показателю для США и Германии (44 года), но значительно ниже, чем в Великобритании (около 60 лет) [6].

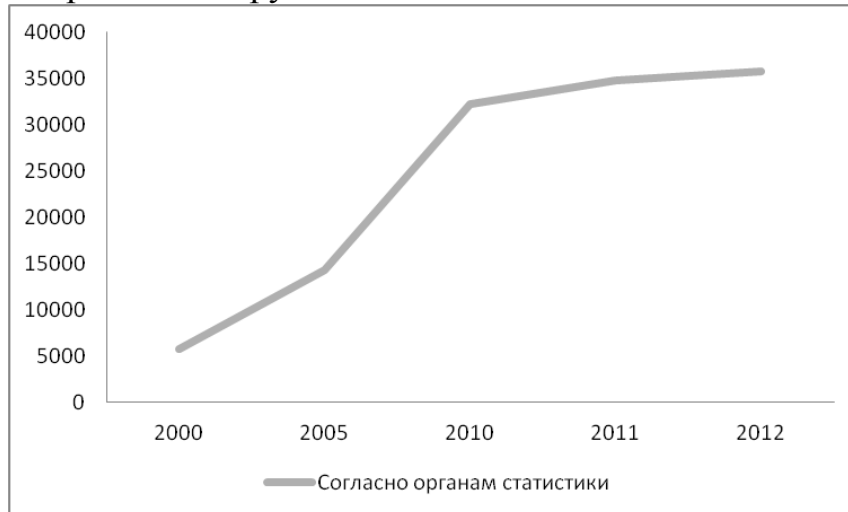
Следует выделить два аспекта доступности жилья:

1. доступность проживания в жилье, соответствующем современным стандартам;
2. доступность приобретения в собственность и дальнейшего содержания жилья.

На сегодняшний день в социальном жилье нуждается более четверти населения [7].

На рис. 5 представлена динамика изменения средней стоимости 1 кв. м. жилья.

На протяжении рассматриваемого периода средняя стоимость 1 кв. м. жилья увеличивается. В последнее время рост в среднем составляет 3-4% в год [8]. Рост доходов населения составляет 9% в год [5]. Тем не менее, разрыв между стоимостью жилой площади и доходами населения настолько велик, что возможно говорить о финансовой невозможности населения приобретать квартиры в частную собственность. Следовательно, необходимо развивать другие типы жилья.



Источник: Федеральная служба государственной статистики.

Рис. 5. Динамика изменения средней стоимости 1 кв. м. жилищной площади в России.

Проведенный анализ позволил сделать следующие выводы:

1. Современная структура российского жилищного фонда, в которой сделан акцент на частную собственность, является несбалансированной. На сегодняшний день большая часть строительства жилья финансируется за счет частных инвестиций. В России необходимо развивать государственное и муниципальное жилье, которое на данном этапе составляет всего 10%.

2. Рост показателя «площадь жилых помещений на 1 человека» осуществляется за счет сокращения населения. Отношение ветхого и аварийного жилищного фонда к отремонтированному и построенному составляет 4,51:1. Значительная часть жилищного фонда в России не соответствует представлениям о современных стандартах жилья.

3. Для увеличения качества жилищного фонда России необходимо увеличивать строительные мощности, объем ремонтных и строительных работ, финансирование строительства; модернизировать строительный механизм; оптимизировать (сбалансировать) структуру жилищного фонда; усилить роль государства в планировании строительства жилищного фонда.

Таким образом, развитие жилищного строительства является приоритетной задачей, стимулирующей развитие общества и страны в целом.

Литература:

1. Жилищный Кодекс РФ от 29.12.2004 № 188-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.2004) (действующая редакция от 30.12.2012) URL: <http://www.consultant.ru/popular/housing/> (дата обращения: 11.03.2014).

2. Овсянникова, Т.Ю. Инвестиции в жилище: Монография / Т.Ю.Овсянникова. — Томск: Изд-во Томского архитектурно-строительного университета, 2005. — 379 с.

3. Николова, Л.В. Инвестиционный анализ (учебно-методическое пособие (практика))// Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. -2013. -№ 2. - С. 111-112.

4. Обзор рынка городской недвижимости. URL: http://marketing.rbc.ru/reviews//realty/chapter_1_1.shtml (дата обращения: 08.03.2014).

5. Федеральная служба государственной статистики. Основные показатели жилищных условий населения.// http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/jil-f/jkh39.htm. (дата обращения: 11.12.2013).

6. Родионов, Д.Г. Опыт жилищной реформы в странах Центральной и Восточной Европы // Инновации. – 2007. - № 6. – С.91-93.

7. Козловская, Э.А., Гузикова, Л.А. Основы формирования стратегии коммерческого банка на рынке ипотечного кредитования // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2008. - Т. 5.- № 64. - С. 227-233.

8. Гузикова, Л.А. Проблемы развития ипотечного рынка в России //Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2008. - № 54(2). – С.265-271.

9. Родионов, Д.Г., Владимирова, И.Г., Семенова, О.С. Экономические аспекты утилизации твердых бытовых отходов в городском хозяйстве мегаполисов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. - 2008. - Т. 1.- № 53. - С. 75-80.

Yamykova P.V

THE INTER-MUNICIPAL INTEGRATION – THE MODERN ALTERNATIVE FORM OF SUCCESSFUL REGIONALIZATION AND SUCCESSFUL EUROPROJECT MODEL

Varna, Republic of Bulgaria, Varna Free University „Chernorizets Hrabar”

EU regional policy is a policy of economic and social cohesion. The general objective of the policy for economic and social cohesion is to reduce the large differences in development between the accession countries and the EU, to attack large regional or local differences that deteriorate the overall

competitiveness of the country in one big Europe. Unquestionably, the regional approach is both a tool for local territorial impact, and an instrument for solving global problems because:

1) It is a modern approach for research, impact and use of natural and social systems on a particular territory as for the study and the realization of the possibilities for their guidance, regulation and development, as well as for their territorial reconciling on regional and national level, aimed at the development of the given region (sub-national, but supra- municipal);

2) The regionalization results from global by its nature processes, associated with the end of the cycle of prevailing political concentration and entering into the cycle of domination both global culture and local peculiarities, as making possible further integration of EU countries.

In this sense, the policy of economic and social cohesion is a political response of concerns about unevenly (unfair) distribution of the benefits from the deepening integration - very typical for acceding (in principle less developed) countries.¹ For the achievement of economic and social cohesion the Structural Funds and the Cohesion Fund are created as the main financial instruments of regional policy, designed to contribute in an appropriate manner for achievement of the following three objectives:² objective "Similarity", objective "Regional Competitiveness and Employment" and objective "European Territorial Cooperation".

Financial framework of the European Union (EU) is organized in programming periods, but European funds reach Member - States through various financial instruments. Bulgarian municipalities are the broadest base, the most important beneficiary of EU funds. The final success on a national level depends on how the possibilities are being realized.

The past two programming periods, shows that the financial resource under operational programs in our country, however it may seem big, it is far from enough to meet the enormous needs, especially for municipal investments in basic infrastructure and other projects. Issues in the [report](#) covers the question about efforts of municipalities for building a capacity and opportunities for optimal absorption of funds in the new programming period 2014-2020, as a form of financing. On the basis of the presented summaries is alleging the view, that the main problem, facing the country within the scope of the implementation of EU programs, is a problem, namely of the municipalities themselves.

¹ Pavlov, P., M. Ivanova, V. Marinov and others. Management of projects funded by the EU pre-accession funds. Specialized module 1. Programming and planning of project, Varna, VFU „Ch. Hrabar”, page 278

² http://regionalnorazvitie.com/index.php?option=com_content&view=article&id=56%3A2010-02-14-18-10-22&catid=7%3A2009-12-26-20-11-34&Itemid=12&lang=bg

Major problems in the absorption of EU funds

Even before the beginning of the second programming period the EU experts warn that the administrative capacity for EU funds absorption is the weakest element in the financial preparedness of Bulgaria for EU membership, on which our country has to do a lot more work. There is a real danger in the period of EU membership for Bulgaria to become a donor by a beneficiary of the EU budget, because of the weak capacity of funds absorption. The danger is not over and in the forthcoming programming period this year to find ourselves in a particular disadvantage, as importing more money into the general EU budget than we benefit from it.

Problems for Bulgaria in the absorption of EU funds come mainly from the fact that EU financed mainly regions and municipalities. Bulgarian municipalities are the broadest base, the most important beneficiary of EU funds. This determines their great role in the absorption of EU funds. On how they will realize the opportunities will depend on the ultimate success at national level. *It can therefore be inferred the opinion that the main problem, facing the country within the scope of implementation of European programs, is a problem and of the municipalities themselves.*

The realism and usefulness of municipal investment programs should be evaluated by several standard criteria:

- public agreement on the need for investment and their priority for the local community, achieved through sustainable forms of dialogue;
- availability of financial resources;
- the cost of financial resources and the project;
- future operating costs.

Unfortunately, very often, the sole criterion for the implementation of certain investments is availability of financial resources. As it is essential for the realization of a project, the funding available should always be assessed in conjunction with the other evaluation criteria. The main source of municipal investments after 2009 are mostly projects, implemented through Operational Programmes, Rural Development Programme, EEA¹ and Cross Border Cooperation.² The rules for using the funds, in most cases required the attraction of credit resources, with which they are financed:

- temporary shortage of funds up to reimbursement of project costs, including the preparation of technical projects and VAT;
- partially or fully co-financing required by municipalities;
- eligible but irrecoverable costs of the project;

¹ European Economic Area, established in 1994, pursuant to Art. 310 of the EC Treaty ([http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/relations/framework/article_7238_bg.htm](http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/rerelations/framework/article_7238_bg.htm))

² See detailed Cross Border Cooperation Programme 2007-2013 CCI Number: 2007CB16IPO007, available at <http://www.ipa-cbc-007.eu/bg/>

- imposed financial corrections.

The use of debt instruments is part of the long-term investment planning. The appropriate selection of a credit instrument is a result of a separate analysis of the value and the stages of project implementation, schedules for payments to the contractors and the cost of servicing the debt assumed.

To be actively involved in the absorption of EU funds, municipalities must have their own funding.¹ Examining the willingness and capacity of the municipalities to allocate resources and to absorb the money that they are granted, can be represented the conclusion that at the present stage Bulgarian municipalities are not ready to absorb EU funds.² *Therefore, one of the main problems faced by municipalities, is the lack of own financial resources, with which to participate in the projects.* The ability for cofinancing the projects by municipalities continues to be limited by the objective size of the financial resources in their possession.

There is an obvious need for municipalities to have their own financial resources which they can get only through financial decentralization. So they will have more resources, and in the presence of a proper management, they will be able to increase their profits, applying for projects. If Bulgaria does not hurry up to introduce a system of real financial decentralization of municipalities, she may lose from the structural funds. Decentralization, however, is still delayed because of certain political interests. Ultimately, this affects the absorption of EU money - especially on regional development fund, which is foreseen to solve infrastructure problems in the regions.

The processes of financial decentralization in Bulgaria should come out of its "disabled" state. In recent years has been preserved the downward trend in the share of municipal resources in gross domestic product and the Consolidated Fiscal Program (CFP).³ The share of municipalities in total public expenditure hardly reaches 15-16%, by which Bulgaria is ranked among the last positions in Europe.⁴ Particularly disturbing is the strong centralization of fiscal resources in the central government - local tax revenues are less than 3% of total tax revenue. Thus, in the structure of municipal incomes, the revenues from economic activity with a single character occupy too large share at the expense of very stable over time tax revenues. The consequences of the economic crisis are affecting most seriously precisely on revenues with a single char-

¹ in most cases, about 25% of each approved project (this means that it will takes approximately 300 million BGN per annum in the scale of the country).

² Only 26% of municipalities are considered rather prepared, as in the most favorable position are local structures with over 100 thousand inhabitants, assessed themselves to a greater extent as prepared - according to the latest expert survey by UNDP (*United Nations Development Programme*), conducted in May-June 2006 in the 28th districts of the country and 203 municipalities, available at:

http://www.undp.bg/media_room.php?id=1610&lang=bg

³ See detailed report on the implementation of the CFP (Consolidated Fiscal Program) at 31. 07. 2013, available at: <http://www.minfin.bg/bg/pubs/1/8048>

⁴ According to the electronic source: http://www.undp.bg/uploads/documents/1606_730.pdf

acter, which aggravates traditionally structural deficit in municipalities. On the other hand, expenditure and revenue powers of local authorities are very limited. Municipalities define freely only about 20% of their revenues (not tax incomes) and distributed in their own decision only about 8% of the subsidies. The system of transfers for capital investments is fragmented and unstable, the size of the targeted subsidy is not permanently regulated in the legislation and this creates a serious problem when planning the municipal investments. On the other hand, the ministries centralize significant resources for capital investments, financed by municipalities.

EU support is nothing more than an opportunity. One of the most desirable benefits of accession, but also one of the biggest challenges, is the use of large-scale development support provided by the EU funds. Presently, both ended projects that have been funded in the period 2007 - 2013 and started the preparation of new projects for the period 2014-2020. In the new programming period, economic, social and territorial service will remain at the center of the strategy "Europe 2020" to ensure the mobilization and targeting of all energy and capacities to achieve the priorities.

In the assessment of administrative compliance and eligibility is taken into account financial stability of the applicant. The positive evaluation of the project is determined, in the greatest extent, from the applicant's ability to prove that he has sufficient funds to cover expenses for project he proposed within the specified period. An important condition is that the potential beneficiary must also have another (additional) source of funding for the project.¹

Therefore, based on the submitted summaries can be inferred conclusion that one of the main problems, facing the country (municipalities) in the absorption of EU funds within the territorial cooperation and inter-municipal integration, is namely the temporary shortage of funds relating to partial or total financing of projects by municipalities.

Factors for successful implementation of municipal projects

Bulgaria's membership in the EU is both an opportunity and responsibility to municipalities. It provides access to the new size and nature of financial resources that is gratuitous and municipalities can update a large part of their underlying infrastructure and to improve living conditions in their territories. Municipal and regional authorities are key actors in the community for the development on local and regional levels, as there is beyond doubt that they are the only autonomous public entity for development on sub-national level in Bulgaria. They are not only potential beneficiary of a substantial part of the funds of the EU, but also the main subject of development planning at the local level, a participant in the planning at the district and regional level, but in-

¹ so-called "Principle of complementarity in the European funding".

directly (through the National Association of Municipalities) - and in the programming of the Structural Funds at national level.

Not infrequently absorption capacity is associated only or mainly with the capacity of the central administration. Regional policy can be both a component of the overall national development policy and self-contained (regional) policy, but it is always an essential tool for influencing regional disparities. But in fact it comes precisely to national capacity, the capacity of all municipalities in the formulation and implementation of policies and programs for development that involves local and regional authorities, civil society organizations and business. The regional self-government is right and real opportunity, of an administratively located within the territory between the central government and local authorities, to govern on their own responsibility and in favor of its population substantial part from the issues of common (national) interest and local interest (of the respective territory).

The administrative capacity refers to the ability and the skill of central and local authorities to draw up the appropriate plans, programs and projects, to make decisions about the programs and projects, to coordinate major partners and to administer the processes in a transparent and accountable manner. The quality of absorption depends on the extent, to which the allocated funds are planned in such a manner, as to meet priority local and regional problems (in line with the overall national strategic objectives), identified with the active involvement of all interested members of the community for development.

The programs in the two previous programming periods are intended to support the harmonious and balanced integration on the EU territory, by supporting of the cooperation in areas that are important to the community on cross-border, transnational and interregional level. The selected projects contribute to integrated territorial development through the broad partnership approach (involving different sectors and levels of government) and compulsory meet at least two of the following four criteria:

- co-creation;
- joint implementation;
- overall team;
- cofinancing.

Cooperation between municipalities in Bulgaria is classified in two main forms: 1) formation of associations (national, regional), in particular for the presentation and defense of the interests and providing some common services for members (eg, information, training, etc.). and 2) implementation of joint initiatives and projects between several municipalities. The lack of specific reglamentation and regulation of inter-municipal cooperation for joint initiatives and projects for the development and provision of services can not be considered as the most important limiter of this cooperation. If the cooperation is considered as insufficient and desirable to a greater extent, are required

stimulus and the participation in the programs, co-financed by the Structural Funds can provide such stimulation. Therefore, in order to encourage partnerships among municipalities, it is not enough to allow municipalities legally to enter into partnerships. It is necessary to provide an incentive, so that among municipalities to begin to evolve a dynamics of new partnerships oriented towards development.

Deeper reasons for the limited inter-municipal cooperation should be sought in the attitudes and experiences in relation to inter-municipal cooperation and more precisely in:

- the competition for limited resources;
- highly expressed preference for communication and consultation with the central authorities (lobbying) and the lack of specific incentives for inter-municipal cooperation;
- the lack of publicly expressed and shared understanding of the need for inter-municipal cooperation;
- the expectations that local problems have to be solved with resources of the central government (and often even to be identified and structured by the central government);
- the difficulty to accept that regional priorities can take precedence over local, if they have to be financed with resources of (for) the municipalities and if it would mean fewer resources to invest in "their own" territory;
- the lack of accumulated experience and good practices (respectively the necessity of certain guidelines and "know-how" in the implementation of inter-municipal cooperation).¹

According to the survey of UNDP the horizontal linkages and cooperation (partnership) between municipalities in Bulgaria in specific development activities and provision of services are limited and the opportunities to jointly solve common problems and pool resources are underused. In the search for financial resources and solutions to the problems much stronger are "vertical" relationships. It is a tradition, each municipality to address independently to the central government with its own request for support, without discussing it with other municipalities. *Therefore, the absorption of the resources from the structural funds of the European Union depends on both the ability of the administration to prepare strategic documents and to manage operational programs in the past two programming periods, but also in the upcoming one, as well as on the readiness of the Bulgarian municipalities to apply with quality projects.*

Opportunities for successful implementation of municipal projects on the EU funds

¹ Marinov, V., Development partners. Partnership model for strategic planning of local development, Sofia, DFID, ITS, ЕКПП, 2005, page 131

The capacity for absorption of resources is the extent to which the Member State is able to spend its defined financial resources by the Structural Funds in an effective and efficient manner. Considered at the national level, the capacity has three main dimensions: macroeconomic situation (general level of development), opportunities for co-financing and administrative capacity. It is obvious that the main problems of the municipalities, regardless of their size, are associated with lack of funds. This problem itself turns "back" again the theme of the need for financial decentralization.

Local financial policy depends directly on the degree of decentralization, which currently gives too narrow frames of revenue and expenditure powers of Bulgarian municipalities. The municipal budget is only one of the instruments of the municipality to achieve annual objectives of conducted local politics, as it constitutes an autonomous financial account for revenues and expenditures of the municipality for one budget year. Therefore, regional planning is dictated by the need to prioritize the priorities for the expenditure of budgetary funds, including international funds and programs, which generally are always less than the needs, as it is realized through a system of strategies, forecasts and development plans, designed and approved in a certain order and procedure.

In the decentralization program for the period 2010 - 2013, were set a series of measures to accelerate the decentralization (financial and administrative). Of particular importance is the expansion of own revenue base of municipalities by providing a new, stable fiscal source of income that creates fiscal relationship with local economic development. Now, after this period has expired, it is obvious that we need a modern legal framework for the management of local finances, ensuring their sustainability and stability, and objectivity in relations with the Central budget, through which:

- to ensure the full application of the principles of the European Charter of Local Self-Government (ECLSG);

- to ensure their own sphere of activity of local government.

In order to have a real decentralization the municipalities are necessary to assert:

- to expand their own revenue base via transferring the government taxes into a local, the introduction of new municipal revenue sources and the passage of part of state ownership into municipal property;

- to increase municipal powers over their own revenues through the adoption of new tax legislation in accordance with the governed by ECLSG principles of stable and predictable funding to local authorities. There is a need for significant changes in the LLTF (Law on local taxes and fees) and in establishing a new law on municipal finances that will regulate the revenue base of municipalities, according to the requirements and spirit of ECLSG,

and which will regulate the financial relationships with the State budget in the European way;

- to improve the system of transfers from the Central budget and to decentralize all investment transfers from ministries to municipalities;
- to increase municipal powers on costs by eliminating the restrictive provisions relating to the means of delegated activities;
- to be implemented decentralization in financing and management of municipal services and in the relationship between the municipality and town halls.

In the new programming period 2014 – 2020, an integrated approach in relation to urban development will be a mandatory requirement in obtaining the support from the EU financial instruments. Integrated development of the cities should be realized through integrated plans for urban regeneration and development, which integrate policies and unite diverse participants for their jointly carrying, by contributing to the realization of vision and strategy for development of the city, respectively for specific development priorities, set out in the Municipal Development Plan, the general development plan and other strategic documents.

The development of regionalization and decentralization in European countries has one general tendency - *consolidation of smaller municipalities into larger, in order to preserve their financial, organizational and administrative capabilities* to provide more effective management of territorial units, the indirect effects of interactions between them. The cooperation between municipalities is particularly important in terms of absorbing the structural funds, having in mind both their role as main contractors in the development, and often their small and insufficient amount for effective and efficient use of resources from the funds. The need for inter-municipal cooperation stems from considerations of solving problems of general interest (with a regional impact), by pooling resources in order to avoid duplication of activities and costs and to ensure greater efficiency

Municipalities should also think about the separation of their own and mobilization of external financial resources as advance payment in the implementation of approved projects, in order the incurred costs to be promptly cashed. This will ensure reliable financial flow and smoother project implementation. The public private partnership is a very promising form of municipal property management - infrastructure, large-scale construction, health care - areas, where there is a chronic financial shortage, and the attract private resources would solve this problem. Thereby can be solved infrastructure issues and problems related with sites for public use and tourism.

CONCLUSION

The research in this report focuses on the capacity to implement the principle of partnership, starting from the understanding that the participation of all interested parties at local and regional level is a necessary condition to achieve the effect on development. Applying the principle of partnership is in itself a mechanism for increasing the capacity for absorption of funds in the country, but is determined unambiguously as a modern alternative form of successful regionalization. The absorption of funds under the European funds would not be possible without mobilizing the efforts of a wide range of local and regional partners, ie the entire developing community, for development and supplying of a large number high quality projects.

Simultaneously with the determine progress, there are still obstacles to the effective use of the Structural Funds resources from municipalities, which are mainly related to the opportunities for co-financing and financing of project preparation, with the existing expertise in the development and implementation of projects and the development of partnerships. All stated above allows concluding that:

- Cooperation between municipalities does not appear automatically, regardless of the presence and awareness of the need for it. It takes time to develop and needs to be "fed" and encouraged. Simply setting a requirement to identify and develop joint projects (such as the Law on regional development in Bulgaria) by itself does not lead to the generation of such projects.

- Any approach of interregional cooperation within the country in the form of inter-municipal integration can and should be taken as an alternative form of regionalization

In this sense, can be considered the argument, that the inter-municipal integration is successful Euro-project model, during a crisis in comparison with free entrepreneurship in the same sector - waste management on the territory of several municipalities simultaneously. On this basis, in this report have been identified the factors for the *success of the implementation of inter-municipal partnership* for joint projects under the EU funds in Bulgaria, which can be summarized as follows:

- ability / capacity of participating municipalities to assess their needs and identify their priorities;
- desire for commitment and cooperation;
- establishment of good mechanisms for communication and effective governance structures;
- personal initiative and motivation of local governments.

Literature:

1. Концепция за финансова децентрализация

2. Националната програма за реформи на България 2011 – 2015 г.
3. Националната програма за развитие „България 2020“
4. Националната концепция за пространствено развитие на Р. България, 2013 – 2025 г.
5. Национална стратегия за регионално развитие
6. Стратегия за децентрализация
7. Стратегия за участие на Република България в Структурните фондове и Кохезионния фонд, достъпна на ophrd.government.bg/view_file.php/4679
8. Лисабонска стратегия за растеж и заетост
9. Великова, М. и К. Андонова, Европейска интеграция и регионализация, Варна, ВСУ, 2010
10. Маринов, В., Партньори за развитие. Партньорски модел за стратегическо планиране на местното развитие. София, DFID, ITS, ЕКИП, 2005
11. Павлов, П., М. Иванова, В. Маринов и др. Управление на проекти, финансирани от предприсъединителните фондове на ЕС. Специализиращ модул 1. Програмиране и планиране на проекти, Варна, ВСУ „Ч. Храбър“
12. <http://regionalnorazvitie.com/index.php?>
13. http://circa.europa.eu/irc/opoce/fact_sheets/info/data/rerelations/framework/article
14. <http://www.ipa-cbc-007.eu/bg>
15. http://www.undp.bg/media_room.php?id=1610&lang=bg
16. <http://www.minfin.bg/bg/pubs/1/8048>
17. http://www.undp.bg/uploads/documents/1606_730.pdf
18. http://www.undp.bg/uploads/File/events/eu_accession/misc/assessment_scf_july04_bg.pdf

СЕКЦИЯ №8
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ
НАЦИОНАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Бачило Е.П.

ФИНАНСИРОВАНИЕ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

г. Санкт-Петербург, ГБОУ СПО «КОР №1»

Говоря о финансировании спортивных организаций в отрасли «Физическая культура и спорт» сегодня, можно выделить два основных направления: бюджетное - финансовые ресурсы на развитие спортивных организаций выделяются государственными структурами управления различного уровня (федеральный, региональный, местный) и внебюджетное.

Переход к рыночным отношениям значительно уменьшил возможности государства в финансировании спортивных организаций. Ограниченность финансовых средств создает большие трудности в реализации ими своих функций и требует поиска новых форм деятельности для привлечения ресурсов.

Внебюджетные средства могут поступать по линии международных спортивных, благотворительных, иных организаций, спонсоров и меценатов. Многие спортивные клубы и организации осуществляют предпринимательскую деятельность. Это может быть реализация спортивных товаров, издательская деятельность, предоставление платных услуг, проведение спортивных соревнований, показ соревнований по телевидению и т.д. Например, организация привлекательных, высокого уровня соревнований, не только отвечает главным задачам спортсменов, но и предоставляет проводящим организациям возможность получения доходов. К ним относятся заявочные взносы участников, деньги от продажи абонементов и билетов, деньги от продажи программ, продуктов питания, парковки автомобилей, размещение рекламы, спонсорство, деньги от продажи прав на радио- и телетрансляцию.

Однако, не во всех видах спорта развито внебюджетное финансирование (например, спонсорство, предпринимательская деятельность). Эта часть финансирования касается в основном игровых видов спорта.

При этом отдельные виды спорта (легкая атлетика, гребля академическая) испытывают дефицит денежных средств для своего развития.

Помогают решить финансовые проблемы в таких клубах средства профсоюзных организаций, добровольные взносы учреждений, организаций, физических лиц и другие поступления, не противоречащие законодательству России.

Еще одним источником финансирования физкультурно-спортивных организаций в третьем тысячелетии стали фонды содействия развитию физической культуры и спорта. Они разнообразны по характеру, масштабам и уровню финансирования, могут быть не только общероссийскими, но и региональными. Их создание и функционирование предусмотрено соответствующим законодательством. Можно отметить успешные действия Фонда поддержки олимпийцев России, Фонда сборной России по футболу, Фонда развития тенниса в России и др. В г. Санкт-Петербурге с 2009 г. успешно функционирует некоммерческая организация «Фонд содействия детско-юношескому спорту». Фонд организует и проводит различные соревнования (например, «Осенний кросс школьников–2014», «Лыжня России-2014»), награждает победителей.

Поскольку спортивные организации являются основой для развития массового спорта и способствуют повышению качества жизни населения в целом, государству необходимо выделять больше средств на их развитие. Вместе с тем, спортивные организации должны сами искать новые возможности привлечения внебюджетных средств развития (реклама, привлечение спонсоров и т.д.).

Волкова Н.В.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
политехнический университет

В современных условиях развитие экономических субъектов всех уровней всё в большей степени зависит от факторов глобального характера и факторов обновления экономических систем, находящих отражение в инновационной деятельности хозяйствующих субъектов как реализации влияния научно-технического прогресса (НТП) на развитие социальных и экономических процессов в обществе.

Фактор глобализации мировой экономики определяет как положительную динамику её развития, так и формирование условий дестабилизации её развития, что находит отражение в более частом возникновении комплексных всеобъемлющих финансово-экономических кризисов [11].

Инновационный фактор, по мнению большинства современных исследователей, превратился в основную движущую силу современного экономического и социального развития, которая обеспечивает текущие изменения и способствует дальнейшей эволюции общества [8]. Инновационная деятельность является проводником научно-технического прогресса в различные сферы жизни общества. Во второй половине XX века представители неоклассического ренессанса доказали, что научно-технический прогресс обеспечивает дополнительный темп роста совокупного общественного продукта по сравнению с темпом увеличения объемов использованных трудовых ресурсов и капитала. В результате сформированная эндогенная концепция научно-технического прогресса (НТП) рассматривает этот фактор как внутренний и влияющий на эффективность производственных процессов [12,13].

Рассмотрение научно-технического прогресса как внутреннего фактора в экономических системах различного уровня во многом обусловлено с проявлением интеллектуальной составляющей инновации, с формированием категорий «интеллектуальная собственность и нематериальные активы», с необходимостью их оценки, учета, управления использованием [9,13]. Таким образом, инновационная деятельность хозяйствующих субъектов должна рассматриваться в двух аспектах:

- Как ответ на внешние вызовы конкурентной среды;
- Как внутренний фактор обеспечения развития экономического субъекта в условиях изменяющейся внешней среды.

Эти аспекты необходимо рассматривать взаимосвязано и взаимобусловлено, что обеспечивается реализацией системного подхода в рамках стратегического управления хозяйствующими субъектами [3].

Закономерности современного этапа экономического развития (глобализация, интеграция, усиление конкуренции, истощение природных ресурсов и др.), усиление взаимозависимости хозяйствующих субъектов различного уровня дают синергетический экономический эффект. Следовательно, формирование адекватного механизма устойчивого развития отдельных экономических субъектов и экономики в целом должно быть предметом пристального внимания, как на конкретных предприятиях, так и институциональных структур различного уровня [7].

Следует отметить, что многие вопросы и проблемы, касающиеся обеспечения устойчивого развития предприятий в современных условиях, остаются недостаточно исследованными и дискуссионными и в экономической науке, и в хозяйственной практике.

Ряд авторов трактует развитие предприятия как объективный непрерывно протекающий процесс прогрессивной адаптации предприятия как социально-производственной системы к требованиям изменяющейся окружающей среды [2]. Процесс развития предприятия предполагает разрешение постоянно возникающих и воспроизводящихся диалектических противоречий между генеральной целью развития предприятия и факторами его внешней и внутренней среды. Это находит отражение в системе стратегического и текущего управления деятельностью предприятия. При этом инструментами достижения генеральной (стратегической) цели развития являются качественные внутрисистемные преобразования или привнесение в систему качественно новых элементов и связей, изменяющих содержание и характер их функционирования и/или потенциал предприятия. Развитие является необходимым условием достижения долгосрочных конкурентных преимуществ и эффективного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе [1]. Система текущего планирования на предприятии обеспечивает конкретную реализацию стратегии развития предприятия в функциональном и структурном разрезе и систему обратной связи в управленческом цикле.

Таким образом, переход предприятия в новое, более перспективное состояние должен осуществляться планомерно и целенаправленно. Это, в свою очередь, означает, что эффективное и динамичное развитие организации обеспечивается на основе воспроизводства процесса формирования и реализации стратегии развития [2]. При этом, по нашему мнению, содержательным смыслом стратегии развития является формирование и укрепление конкурентных преимуществ организации, включая и устойчивость её развития.

В рамках современных подходов к выработке стратегии развития предприятия можно выделить две основные дискуссии между группами теорий: «предписывающие-эмерджентные стратегии» и «конкурентное позиционирование-стержневые компетенции». Подход на основе предписывающей стратегии жестко диктует запланированную последовательность действий при формировании и реализации стратегии. Подход на основе эмерджентной стратегии предполагает способность стратегии гибко реагировать на изменение внешних условий в процессе её реализации. Конкурентное позиционирование концентрирует внимание на позиции предприятия в отрасли, тогда как стержневые компетенции сосредоточены в данной компании и могут быть усилены на отдельных рынках [1].

Концепции эмерджентности и стержневых компетенций являются поздними теоретическими разработками. Однако, они не только не отменяют концепции предписывающих стратегий и конкурентного позиционирования, но могут использоваться для формирования синтетических

стратегий в условиях, когда требования к применению этих стратегий в чистом виде не выполняются. Следует также учитывать, что эмерджентность и ориентация на стержневые компетенции выставляют более высокие требования к поведению предприятий по отношению к внешней среде.

Учет и взаимосвязанный анализ максимально возможного количества влияющих на развитие предприятия факторов обуславливает необходимость совершенствования инструментов анализа, планирования и прогнозирования деятельности предприятия: эти инструменты должны базироваться на сочетании традиционных и новых рыночно ориентированных инструментов [6].

В этом аспекте следует подвергнуть определенной диверсификации традиционные принципы управления, сложившиеся в науке об управлении, и их ранжирование. Наиболее соответствующим современным условием представляется следующий комплекс принципов управления хозяйствующим субъектом.

1. Любое конкретное предприятие с его спецификой является объектом управления и имеет текущие параметры состояния, которые в процессе управления подвергаются изменению.
2. В настоящее время происходит переход от параметров состояния к вектору состояния. Выбор параметров состояния, в первую очередь определяется необходимой полнотой описания объекта управления. Параметры состояния характеризуют динамику объекта управления и обуславливают многоцелевую направленность управления.
3. Первичным моментом управления является формулировка целевых задач управления, а на их основе формируется программа реализации.
4. В процессе управления формируются связи и обратные связи как система оценочных процедур, позволивших получать всю совокупную информацию о состоянии объекта управления в изменяющихся внешних и внутренних условиях и формирующих вектор состояния объекта.
5. Формирование управленческих воздействий осуществляется на основе параметрического анализа рассогласованности прогнозного (плавного) и реального состояния объекта управления.
6. Организация управления базируется на структурировании объекта управления и управляющей системы. Основой структурирования является функциональное структурирование управляющей системы, которое должно служить основой для структурирования объекта.

7. Формирование управляющей системы путем создания новых функциональных подсистем (структурных подразделений) или вписывания новых элементов в существующие функциональные подразделения.
8. 8. Управление должно быть организовано как процесс воздействия на свойства и параметры объекта управления. Определенная часть свойств и параметров должна претерпевать непрерывные изменения.
9. При формировании управляющей системы следует использовать формализованное описание процессов управления, их типизацию и математическое моделирование. Управляющие алгоритмы должны быть конкретными и однозначными.
10. Внедрение системы управления должно быть понятно и доступно конкретным исполнителем, а так же должно учитывать положительный опыт других предприятий. Исполнительные подразделения обеспечивают функции обучения, переобучения и информирования, а также функционирование систем управления.

Следует отметить, что принципы управления по отклонению остаются главенствующим, так как все другие методы управления дополняют или расширяют этот принцип.

В настоящее время значительная часть российских предприятий находится в критическом состоянии или переживает глубокий спад производства. Тенденция утраты промышленными предприятиями способности производства наукоемкой продукции, не только новой, но и выпускавшейся ими ранее, наблюдается, начиная еще с докризисного периода. Под угрозой находится техническое перевооружение производственного аппарата многих основных отраслей экономики, таких как энергетики, металлургии, химии, добычи полезных ископаемых и т. д. [11]. С одной стороны это свидетельствует о рассогласованности целей управления на различных уровнях, о недостаточном учете мега-факторов экономического развития, о неиспользовании внутренних резервов развития экономики. С другой стороны сложившиеся условия требуют от большинства российских предприятий использования методов стратегического планирования их деятельности с учетом изменения факторов, обуславливающих стратегические цели, ресурсы и инструменты достижения целей.

Стратегические цели развития предприятия базируются в настоящее время на концепции предприятия как открытой системы и на эндогенной концепции научно-технического прогресса, которая рассматривает фактор НТП как внутренний и оказывающий многогранное влияние на эффективность деятельности предприятия. [15]

В результате формируется вектор целей развития в рамках разработки новых стратегий развития предприятия, который должен включать параметры оценки по следующим направлениям:

- инновационная ориентация развития;
- финансовая обеспеченность развития;
- учет влияния мега-факторов;
- обеспечение устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Диверсификация и расширение спектра формирующих целей развития предприятия требует модификации этапов процесса разработки стратегии. Стратегический анализ должен осуществляться, исходя из следующих предпосылок:

- анализ должен осуществляться по нескольким направлениям развития предприятий (бизнес-процессом), а не в целом;
- в процессе анализа должны использоваться не только методы SWOT-, PERT-анализа и матричные модели, но и методы динамического моделирования развития предприятия с учетом стохастического характера изменений влияющих факторов;
- анализ должен использовать комплекс методов с целью более обоснованного учета разнонаправленности влияния различных факторов.

Алгоритм формирования стратегии устойчивого развития предприятия включает на входе три фактора: миссия, внешняя среда и внутренняя среда. На два фактора – миссия и внешняя среда – предприятие воздействовать не может.

Таким образом, стратегию устойчивого развития предприятия можно формировать только через его внутреннюю среду. Однако при этом в процессе участвуют изменяющаяся миссия и внешняя среда, что позволяет за счет одного цикла обратной связи учесть и связать все три фактора. [13]

Взаимосвязанный системный анализ факторов развития должен быть направлен на обоснование направлений развития предприятия. Стратегический анализ предполагает диагностику внутренней и внешней среды предприятия. Тщательное изучение и оценка внешней среды для выявления факторов внешней среды и среды деятельности позволяет выявить возможности и угрозы. В центре процесса сканирования должен находиться потенциал рынка и доступность ресурсов. [15,16]

Анализ инновационного фактора направлен на обеспечение конкурентоспособности и конкурентных преимуществ предприятия на мировом рынке и, таким образом, на формирование стратегии роста. [4]

Анализ факторов устойчивости предприятия в условиях реализации его стратегии развития направлен на обоснование допустимых колебаний в

финансовых показателей предприятия, на определение временных параметров стабилизации работы предприятия. При этом следует учитывать мега-факторы; факторы макро-уровня и факторы микро-уровня, влияющие на развитие предприятия. Это направление анализа формирует благоприятную среду реализации стратегии развития фирмы.

При разработке стратегий долгосрочного функционирования предприятий необходимо учитывать основные положения концепции устойчивого развития, которая предполагает не только экологическую устойчивость, но также включает экономическую, социальную, техногенную и другие виды устойчивости. При этом значительную роль в обеспечении устойчивости играет государство [14].

В настоящее время в качестве приоритетного направления развития экономики обозначено инновационное развитие, предполагающее эффективное использование научного потенциала России. Об этом свидетельствует принятая Правительством РФ «Стратегия инновационного развития России на период до 2020 года» (распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р), которая определяет три основных варианта развития: 1) вариант инерционного (ориентированного на импорт) технологического развития; 2) вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности; 3) вариант достижения лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях.

При формировании любой стратегии следует выделять новые возможности: рынки, на которые можно выйти; емкость каждого потребительского рынка; новые виды продукции; определение программ продвижения и распределения; целесообразную последовательность выхода на рынок.

Основными фазами развития предприятия и системы стратегического управления в условиях глобализации с целью завоевания конкурентного преимущества становятся: развитие в национальном масштабе; рост экспортной деятельности; производство за рубежом; интернационализация предприятия; глобализация предприятия [5].

По мнению автора, совершенствование модели разработки стратегии развития предприятия в аспектах целеполагания и стратегического анализа послужит основой для более обоснованного выбора направлений развития предприятия, а также оценки эффективности принимаемых стратегических решений.

Литература.

1. Боев А. Г. Развитие промышленного предприятия и его взаимосвязь со стратегией //Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2011. № 7. С. 10-14

2. Боев А. Г., Воронин С. И. Сущность и особенности стратегии развития промышленного предприятия // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 160-165.
3. Guzikova L.A. Actual Issues of Russian Industrial Policy // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (на англ. языке). - 2013, №6, 2
4. Гунин В. А. Методы стратегического управления развитием предприятия в режиме реального времени. // Рынок ценных бумаг, № 4, 2005.
5. Кононенко Я. В. Формирование стратегии развития предприятия в условиях глобализации // Экономика развития. 2012. № 4 (64). С. 83-88.
6. Коробейников О. П., Трефимова А. А., Коршунов И. А. Роль инноваций в процессе формирования стратегий предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом, № 3, 2009.
7. Коробкова З. В. Устойчивое развитие промышленных предприятий в глобализированной экономике // Совершенствование институциональных механизмов в промышленности: сб. науч. тр. / под ред. В. В. Титова, В. Д. Марковой. Новосибирск, 2009. С. 90-101.
8. Крючкова С.Е. Инновации: философско-методологический анализ. – М.: Проспект, 2007, 150 с.
9. Прытков И. В., Родионова В. Н. Характеристика современных подходов к выработке стратегии развития предприятия // Организатор производства. 2011. Т. 50. № 3. С. 39-44.
10. Родионов Д.Г. Экономико–организационные проблемы экономической безопасности развития машиностроения в условиях вступления во всемирную торговую организацию. // Мир экономики и права. 2012. № 2. С. 16-19.
11. Родионов Д.Г., Цыпкин Ю.В., Синельникова С.С. Эффективность функционирования технопарков и бизнес-инкубаторов. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2012. Т. 4. № 151. С. 150-159.
12. Родионов Д.Г. Дегтерева В.А., Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 2. № 54. С. 15-18.

13. Родионов Д.Г. К формированию в городах России зон туристско-рекреационной и сервисной специализации. Проблемы современной экономики. 2004. № 1-2. С. 150-151.
14. Трифонов Ю.В., Летягина Е.Н., Танчук Р.С. Стратегии и подходы к развитию промышленных предприятий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. №48 (12). С.99.
15. Трубицков С.В., Зингер О.А., Сергуняев С.Н. Формирование стратегии устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. 2012. Т. 12. №4. С.179-188.
16. Управление организацией / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: Инфра-М, 2009, 386 с.

Гузикова Л.А.

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: ПУТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Санкт-Петербургский государственный политехнический
университет

В современном мире, когда банковская система не в состоянии полностью удовлетворить спрос на кредитные ресурсы некоторых категорий населения, появляются новые организации, готовые предоставить требуемые услуги. Во многих странах мира такая деятельность осуществляется микрофинансовыми организациями. В мировой практике под микрофинансовыми организациями понимаются все небанковские организации, выдающие микрозаймы (обычно до 10 тыс. долл. США).

Впервые идея выдачи микрокредитов пришла к доктору экономики из Бангладеш Мухаммаду Юнусу, когда, беседуя с бедными людьми, он узнал о том, что для осуществления своих планов им нужны совсем небольшие, но неподъемные для их положения, суммы. Первые кредиты он выдавал из собственных денег, затем стал выступать в качестве поручителя, а средства выдавались Банком Бангладеш. Для этого научно-исследовательским институтом, в котором работал М.Юнус, был создан специальный проект по кредитованию бедного населения страны. Концепция микрокредитования, суть которой состояла в том, что под низкий процент выдавались небольшие кредиты без залога для развития малого бизнеса, как правило, семейного, была настолько успешной, что в 1983

году, в соответствии с решением властей, проект стал независимой организацией, банком «Grameen». [1]

Чтобы понять сущность модели кредитования, предложенной «Grameen», необходимо отметить особенности ее функционирования. Так, организация использует систему солидарного кредитования, стандартная группа состоит из пяти человек, один из которых является лидером и разрабатывает план по вложению кредитных средств. При этом ни один из них не несет ответственности за непогашение другими членами группы кредита перед банком, но может помочь при желании. Также клиент для выдачи денежных средств банком обязан принять так называемые «16 решений», в которые входят такие обещания как повышение качества собственной жизни, обязательство пить только чистую воду, обеспечивать собственных детей образованием, и прочие. Как уже было отмечено, средства выдаются без залога, на основе доверия клиенту. Примечательно, что доля возвращенных кредитов «Grameen Bank» составляет 98%.

Процентные ставки дифференцированы и составляют 20% по кредитам на формирование доходов, 8% по кредитам на строительство жилья, 5% по кредитам на обучение студентов и 0% по кредитам для лиц, занимающихся попрошайничеством. Все процентные ставки рассчитываются на основе убывающего балансового метода, это означает, если заёмщик берёт кредит в размере 1000 д.е. и выплачивает его полностью в течение одного года установленными еженедельными платежами, в итоге он выплатит 1100 д.е., т.е. сумму базового займа плюс 10% годовых. [2]

В 2006 году М.Юнус был удостоен Нобелевской премии мира за вклад в борьбу с бедностью и создание основ для социального и экономического развития. На настоящий момент у банка «Grameen» 8 миллионов 350 тысяч заемщиков.

Таким образом, достаточно очевидно, что первоначальная цель функционирования микрофинансовых организаций имеет социальную природу [3], а прибыль в данном контексте рассматривается как плата не столь за финансовые услуги, сколь за благую миссию, которую преследует организация.

Кроме того, практически все микрофинансовые организации ведут гибкую политику по отношению к заемщику денежных средств. В отличие от коммерческих банков, данные структуры не обременяют своих клиентов различными требованиями к качеству залога, а также предлагают множество альтернатив возмещения средств [4]. Это означает, что все большее количество населения получает доступ к кредитным ресурсам, которые способны помочь ему найти выход из затруднительного финансового положения. Тем самым микрофинансовые организации

способствуют решению проблем макроэкономического уровня, так как выдача кредитов населению, не имеющему доступа к банковским услугам, способствует росту внутреннего спроса, что благоприятно сказывается на общем состоянии национальной экономики и благосостоянии населения в целом.

Появление на финансовом рынке Российской Федерации микрофинансовых организаций (МФО) было предопределено спросом потребителя [5]. Закон «О микрофинансовых организациях», появившийся в 2011 году, стал лишь реакцией государства на появление многочисленных организаций, кредитующих граждан на небольшие суммы на короткий срок. Банки на тот момент не удовлетворяли потребности индивидуальных предпринимателей, руководителей малого бизнеса и физических лиц, не имеющих возможности получить кредит в банке, в таких услугах. Спрос породил предложение в виде создания множества мелких фирм, готовых удовлетворить кредитные потребности указанного круга лиц. По экспертным оценкам до 15% экономически активного населения страны, нуждаются в микрофинансовых услугах. [6]

В настоящее время в Российской Федерации согласно Федеральному закону от 2 июля 2010 года № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» микрофинансовая деятельность - деятельность юридических лиц, имеющих статус микрофинансовой организации, а также иных юридических лиц, имеющих право на осуществление микрофинансовой деятельности, по предоставлению микрозаймов (в сумме не превышающих 1 миллиона рублей). Микрофинансовая организация - юридическое лицо, зарегистрированное в форме фонда, автономной некоммерческой организации, учреждения (за исключением бюджетного учреждения), некоммерческого партнерства, хозяйственного общества или товарищества, осуществляющее микрофинансовую деятельность и внесенное в государственный реестр микрофинансовых организаций в порядке, предусмотренном Федеральным законом.

В условиях российских реалий абсолютное большинство микрофинансовых организаций является коммерческими (например, в Северо-Западном ФО доля коммерческих компаний за 2012 г. составила 94%), но, тем не менее, существует определенная доля организаций, готовых предоставить возможность гражданам получить льготный заем на развитие собственного дела, приобретение оборудования, повышения квалификации работников, расширения спектра и повышения качества предоставляемых потребителям товаров и услуг.

На рис.1 представлена динамика развития рынка микрофинансовых организаций в Российской Федерации.

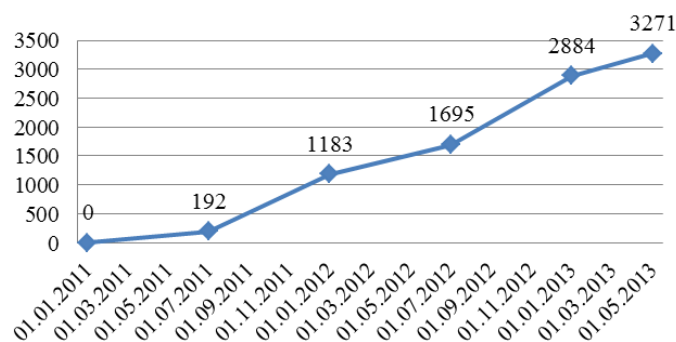


Рис. 1. Динамика количества МФО в России.

Как видно из представленного графика, за 2,5 года с начала вступления Федерального закона было зарегистрировано 3271 организация (информация на 28.05.2013г.). За первые полгода открылось лишь 192 организации. Далее последовал период активного развития, который продолжался с 01.07.2012 по 01.01.2012 г., за это время открылась почти 1 тысяча микрофинансовых организаций. За последующее полугодие с 01.01.2012 по 01.07.2012 г. количество компаний увеличилось на 512 единиц. В период с 01.07.2012 по 01.01.2013 отмечен пик роста: число микрофинансовых организаций выросло на 1189 организаций.

В настоящее время число МФО превышает 4500. По итогам I полугодия 2013 года совокупный объем портфеля микрозаймов был равен 34 млрд. руб., а на конец 2013 года он составлял по разным оценкам от 42 до 70 млрд. руб. Рынок микрозаймов растет устойчивыми темпами – на 20 - 25% в год, и можно ожидать, что такая тенденция сохранится в ближайшие два-три года.

Высокая динамика развития микрофинансовых организаций в России свидетельствует о необходимости этого сегмента финансового рынка для российской экономики, в частности для малого бизнеса и населения, имеющего сложности с доступом к финансовым услугам.

Количество микрофинансовых организаций в разных регионах России значительно различается (рис. 2).

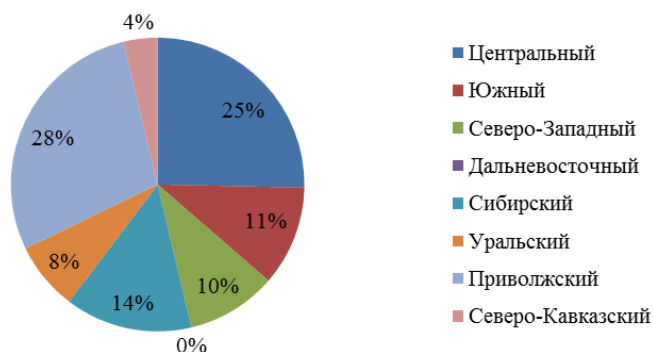


Рис. 2. Распределение МФО по федеральным округам РФ.

Наибольшее число микрофинансовых организаций находится в Приволжском (27%) и Центральном федеральном округе, их общая доля составляет более 50% всех организаций в Российской Федерации (51%). Наименьшее количество МФО в Северо-Кавказском (4%), Дальневосточном (6%), Уральском (7%) и Северо-Западном (9%) федеральных округах, где их доля в общем объеме не доходит до отметки в 10%. В Южном и Сибирском федеральных округах доля микрофинансовых организаций в их общем количестве составляет 10% и 13% соответственно.

Следует отметить, что согласно международной классификации услуги по выдаче населению кредитов небольшого объема на короткий срок не относятся к микрокредитованию, а выделяются в отдельную группу кредитных продуктов. Такие кредиты именуются Payday loans [7] или кредитами до зарплаты, когда на короткий срок выдаются небольшие денежные средства, при этом выдача производится без какого-либо обеспечения и без обращения в Бюро кредитных историй.

В настоящее время состав клиентской базы МФО уже приобрел устойчивые черты. Основными потребителями услуг МФО являются владельцы малого бизнеса, начинающие или уже состоявшиеся предприниматели, испытывающие финансовые трудности и не имеющие доступа к традиционному финансированию из-за отсутствия залога или малой суммы кредита [8]. Большинство таких заемщиков работает в сфере розничной торговли и услуг, транспорта. Их потребность в микрокредитовании обусловлена спецификой бизнеса, в первую очередь, высокой оборачиваемостью финансовых средств. Клиентами МФО выступает также часть населения, испытывающая сложности при получении потребительского кредита в банке.

Устойчивый спрос на микрозаймы формируется за счёт комплекса факторов, среди которых основными являются высокая скорость предоставления займа и более мягкие требования к потенциальным заемщикам со стороны большинства МФО.

Анализ условий кредитования, предлагаемых российскими МФО, показал, что ставки по микрокредитам для разных групп заемщиков разнятся в очень широких пределах. Так, например, ставка кредита МФО для малого бизнеса составляет в среднем по стране 26% годовых, тогда как ставки для физических лиц составляют 365, 730 и даже 1098% годовых.

Для сравнения укажем, что в Австралии максимальный годовой процент Payday Loan составляет 48% [9]. Ставки в Соединенных штатах жестко регулируются правительством и составляют в разных штатах от 24 до 36%, но в штатах Нью-Йорк, Коннектикут, Мэне и еще десяти штатах Payday Loans вне закона [10]. В Великобритании ситуация с микрокредитами аналогична российской: неконтролируемость величины годовых

вого процента микрокредита государством привела к тому, что ставка составляет в среднем 1355%, а некоторые кредиторы предлагают займы под 2225% годовых [11]. Однако, если британские кредиторы обязуются публиковать (в том числе и в собственной рекламе) не только дневную, но и годовую ставку кредита, то в российской практике такого обязательства нет.

Простота и скорость получения займа компенсируется колоссальными процентами за пользование деньгами. В оферте компании указывают небольшие цифры: 1-3,5%, но это ежедневный или еженедельный тариф, который при переводе в годовые показатели даст от 165 до 740% годовых. Существует мнение, что в России микрокредиты в ряде случаев превратились из инструмента помощи в инструмент наживы [12].

Отсутствие требования по объявлению годовой процентной ставки в сочетании с высоким уровнем бедности и низким уровнем экономической грамотности малообеспеченных слоев населения России [13] породило скандальные случаи с обманом потребителей микрозаймов. Так, например, «Почта России», заключив договор с компанией «Минизайм», выдавала кредиты сроком до месяца под 2771% годовых. Пострадали от такого продукта, в первую очередь, незащищенные слои населения - пенсионеры, которые пользовались данной услугой. В листовках с рекламой «Минизайм» было указано, что, взяв в кредит сумму в 3000 рублей, через неделю придется отдать уже 4599 рублей, через 15 дней - 4799, а через месяц - 4999, таким образом, недельная ставка пользования средствами составляла 53,3%, годовая уже 2771%. [14]

В связи с изложенным выше встает вопрос о доработке норм законодательства в части регулирования на государственном уровне процентных ставок (либо установление максимальных, либо привязанных в определенной пропорции к ставке рефинансирования) и обязательного страхования микрофинансовой деятельности.

Следует учитывать, что статус микрофинансовой организации носит в соответствии с действующим Гражданским кодексом добровольный характер. Излишне жесткий контроль рынка приведет к выходу компаний из государственного реестра микрофинансовых организаций и продолжению ведения деятельности вне специального регулирования, что существенно снизит уровень защиты заемщика и приведет к еще большему накоплению рисков в данном секторе. [15]

В качестве меры, направленной на информирование потенциальных заемщиков о завышенном характере процентных ставок, предлагается рассмотреть целесообразность изменений в законодательство, предусматривающие обязанность уполномоченного органа на ежеквартальной основе рассчитывать средние значения процентных ставок по установленному перечню кредитных и заемных продуктов для банков, МФО и

кредитных кооперативов, с установлением предельного отклонения от среднего значения по каждому продукту в 20%, по превышении которого ставка считается завышенной. Информация такого рода должна быть публичной, и доноситься до потребителя. Такая мера способна увеличить конкуренцию микрофинансовых организаций, подтолкнуть их к снижению ставок и предоставлению более качественного продукта на рынке.

Необходимо также рассмотреть возможность внедрения дополнительного саморегулирования для микрофинансовых организаций посредством введения обязанности участия в Саморегулируемых Организациях. Это позволит снизить риски неэтичного ведения деятельности в сегменте микрофинансирования, а также сформировать систему компенсационных фондов Саморегулируемых Организаций для обеспечения выполнения обязательств микрофинансовых организаций перед кредиторами – физическими лицами. Вопрос прозрачности микрофинансового рынка и противодействие тем, кто не хочет соблюдать установленные правила, является важнейшей задачей для самих участников рынка микрофинансирования, ведь добропорядочные МФО заинтересованы в прозрачности и устойчивости микрофинансового рынка, так как это делает его более привлекательным для потребителей микрофинансовых услуг. [16]

При разработке норм, регулирующих микрофинансовую деятельность, необходим объективный подход к выявлению факторов, обуславливающих высокий уровень процентных ставок. Принято полагать, что высокие процентные ставки обусловлены прежде всего высоким риском, связанным с упрощенным порядком выдачи микрозаймов - отсутствием обеспечения и документов, подтверждающих платежеспособность заемщика, что приводит к большим потерям по займам. Несмотря на то, что микрофинансирующие организации активно передают долги по займам до зарплаты коллекторам, что позволяет снижать количество должников, объем просроченной задолженности имеет тенденцию к росту.

Как и любые финансовые организации МФО сталкиваются с рисками. Ряд исследователей по аналогии с банковскими выделяет следующие группы рисков:

- кредитный;
- операционный;
- рыночный;
- стратегический. [17]

По своему характеру кредитный и рыночный объединяются в группу финансовых рисков, а операционный и стратегический в группу нефинансовых рисков.

Характер деятельности МФО таков, что для успешной работы на рынке они вынуждены использовать упрощенные методы принятия ре-

шений о выдаче кредитов. Благодаря этому кредитный риск МФО имеет специфический характер, а формирование кредитного портфеля, состоящего из мелких кредитов на небольшой срок, приводит к тому, что минимизация данного риска становится первоочередной задачей.

Проявления операционного риска МФО аналогичны его проявлениям для банковских организаций. Это потери, связанные со сбоями технологических процессов и человеческим фактором. Последний играет одну из решающих ролей в общей эффективности организации. Типичные ошибки заключаются в неправильной работе с данными (в том числе упущение важных сведений о заемщике), неверном отражении операций в учете и нарушении порядка проведения операций.

Рыночный риск включает 4 вида риска: это риск ликвидности, процентный, валютный и фондовый риски. Риск ликвидности в большей степени определяет рыночный риск, поэтому имеет большую важность для российских МФО. Управление данным риском МФО имеет особенность, которая заключается в том, что при вложении средств в доходные активы, МФО обычно оставляют за собой право требовать досрочного погашения кредита, оговаривая это в договоре с заемщиком. Тем не менее, МФО должны следить за согласованностью сроков погашения активов и пассивов, чтобы не допустить их дисбаланса. Невыполнение МФО принятых обязательств может привести к потере доверия и невозможности получения новых кредитов. В обратной ситуации, при избытке высоколиквидных активов, возможно недополучение дохода вследствие неправильного управления активами, недоверия со стороны клиентов, либо нежелания руководства продлевать вклады как реакции на задержки платежей.

Стратегический риск для МФО заключается в том, что неверно выбранная стратегия развития рано или поздно приведет к краху бизнеса. Распространенная ошибка заключается в копировании чужого опыта без его адаптации к условиям местного рынка и/или текущему состоянию сферы микрокредитования.

МФО являются своеобразным проводником для доступа малого бизнеса к финансовым ресурсам. Механизм доступа состоит в том, что предприниматель, ранее не обращавшийся в кредитные организации и не имеющий кредитной истории, как правило, не может получить кредит в банке, тогда как в МФО он имеет такую возможность. Успешное погашение кредита МФО становится началом положительной кредитной истории, поскольку данные о клиентах МФО передаются в Бюро кредитных историй, что облегчает в дальнейшем доступ к банковскому финансированию. Таким образом, микрофинансирование способствует вовлечению населения в малый бизнес.

В части кредитования физических лиц микрофинансовый сектор принимает на себя те риски, которых избегает банковский сектор, отказываясь кредитовать отдельные категории населения. В 2014 году условия работы МФО с физическими лицами должны претерпеть изменения в связи с предстоящим вступлением в силу Федерального закона «О потребительском кредитовании».

Таким образом, микрофинансовая деятельность выполняет определенные социальные задачи, успешное решение которых невозможно в условиях стратегической ориентации значительной части МФО на «снятие сливок». Агрессивная финансовая политика в условиях ненасыщенного рынка услуг микрокредитования при значительной его потенциальной емкости, по нашему мнению, в настоящее время является основной причиной высоких процентных ставок.

Необходимо заметить, что банковские организации также способствуют удорожанию микрокредитов, поддерживая высокий процент комиссии за получение наличных денежных средств, а также высокий уровень платы за перевод денежных средств на счет заемщику в системе интернет-банкинга. Так, в случае, если микрофинансовая организация выдает заем посредством наличных средств, ей придется отдать банку от 3% до 10% от выдаваемой суммы, в случае, если заем будет перечисляться на счет заемщику, банк получит за эту операцию от 50 до 700 рублей [16]. Нагрузка от банковских услуг переходит на конечного заемщика, повышая стоимость микрокредита.

Подводя итоги, можно сделать следующие заключения.

За последние несколько лет микрофинансирование стало одним из важных элементов финансовой системы страны: произведено законодательное закрепление и специальная регламентация микрофинансовой деятельности для обеспечения дальнейшего развития финансового рынка. Важное место в области небанковского финансирования реального сектора экономики занимает развитие микрофинансовых организаций, ориентированных на удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах малых предприятий и микропредприятий. Деятельность микрофинансовых организаций осуществляется на принципах дополнения банковского предложения в секторах, не занятых банками, что приводит к ускорению развития и банков, и небанковских микрофинансовых организаций. Существующее законодательное регулирование деятельности микрофинансовых организаций требует дальнейшего комплексного совершенствования.

По нашему мнению, главной проблемой развития рынка микрофинансовых услуг является отсутствие достаточного уровня контроля и надзора за деятельностью МФО, поэтому создание механизмов эффективного регулирования этого рынка является в настоящее время перво-

очередной задачей. Усиление регулирования должно привести, с одной стороны, к сокращению числа участников рынка микрозаймов за счет неэффективных компаний, а с другой стороны, создать условия для перетока клиентов из «теневого» в регулируемый сектор микрокредитования. Регулирование со стороны государства наряду с созданием саморегулируемых организаций участников рынка микрокредитования должно повысить обоснованность процентных ставок и обеспечить процессы управления рисками, что в первую очередь соответствует интересам ответственных и добросовестных заемщиков.

Для организации ведения аналитического учета по продуктам со стороны контролирующего органа в отчетности МФО необходимо выделить следующие категории: «микрозаймы для бизнеса», «потребительские микрозаймы» и «займы до зарплаты». Это позволит проводить объективное позиционирование различных типов микрозаймов, а также распространять информацию о средних ставках по каждому из виду кредитных продуктов.

Для получения полной информации заемщиком об условиях предоставления микрокредитов необходимо ввести стандарт раскрытия информации об эффективной процентной ставке по микрозайму. В частности, обязать МФО указывать в договоре полную стоимость микрозайма, а также предоставлять данную информацию потенциальному заемщику до заключения с ним договора микрозайма.

Несомненно, предложенные выше меры должны применяться в разумных пределах, так как чрезмерное регулирование может дать негативный эффект: вместо упорядочивания рынка подавлять его. Основной целью регулирования должно стать обеспечение стабильного развития нового вида финансового бизнеса в целях формирования добавленной стоимости в экономике России.

Литература

1. Grameen Bank//URL:http://ru.wikipedia.org/wiki/Grameen_Bank]
2. Гафуров С., Митина Д. «Нужна ли России ГБ-шная микроэкономика?»//URL:<http://gafourov.narod.ru/grameen.html>
3. Курбангалеева О.А. Основы микрофинансовой деятельности для микрофинансовых организаций//«Налоговый вестник», 2010, № 9, с. 26-34)
4. Юрина Т. Большой мир микрофинансов //Банки и деловой мир, 2012, N 1-2, с. 78-79
5. Пояснительная записка к проекту федерального закона №359066-5 "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях"//СПС «Консультант Плюс»
6. Рынок микрофинансирования в России: проблемы и перспективы //URL:<http://www.rusmicrofinance.ru>
7. Аналитическая записка о рынке микрофинансирования и «займов до зарплаты» (Pay Day Loans) в России. Предлагаемые меры по совершенствованию государствен-

ного регулирования в целях улучшения защиты прав потребителя и прозрачности рынка. // URL: council.gov.ru/media/files/41d453c07ad39fc3998c.doc

8. Кушелева И.А. Организация многоканального финансирования инвестиционных проектов субъектов инновационной деятельности // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки, 2011. Т. 5. № 132. - с. 189-193

9. Payday loans in Australia// URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Payday_loans_in_Australia.

10. Payday loans in the United States// URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Payday_loans_in_the_United_States

11. Payday loans in the United Kingdom// URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Payday_loans_in_the_United_Kingdom

12. Баяндурян Г.Л., Петровская А.В. Проблемы и перспективы развития микрофинансовых организаций в России// Научно-практический журнал «Сфера услуг: инновации и качество». [Электронное издание].2011, N3// URL: http://journal.kfrgteu.ru/files/1/2011_3_2.pdf.

13. Родионов Д.Г., Дегтерева В.А., Баранова И.В. Преодоление бедности как основное условие повышения уровня жизни населения региона //Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 3. - с. 132-137

14. Почта на такое не способна // URL: <http://expert.ru/2012/02/8/pochta-na-takoe-ne-sposobna>

15. Аналитическая записка о рынке микрофинансирования и «займов до зарплаты» (Pay Day Loans) в России. Предлагаемые меры по совершенствованию государственного регулирования в целях улучшения защиты прав потребителя и прозрачности рынка. // URL: council.gov.ru/media/files/41d453c07ad39fc3998c.doc.

16. Онлайн конференции: Микрофинансовые организации: решение проблемы доступности финансовых услуг или конкуренты банкам?// URL: <http://arb.ru/b2c/conference/49569>

17. Криворучко С. В., Абрамова М. А., Мамута М. В., Тенетник О. С., Шакер И. Е. Риски микрофинансирования и их регулирование// URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/microfinance_risks.shtml

Жаворонков В.А.

ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Киев, Национальный авиационный университет

Состояние региональных финансов Украины, на сегодня, характеризуется большой зависимостью от финансов государства, что не позволяет в полной мере реализовывать преимущества децентрализации. На порядке дня стоит вопрос решения актуальных проблем региональных финансов, что позволит преобразить их из инструмента поддержания бюджетной сферы в инструмент действенной финансовой политики, способной

удовлетворить коллективные запросы населения соответствующей территории.

Решающее значение для построения рациональной системы региональных финансов имеет набор полномочий органов управления. Оценка перечня функций региональной власти позволяет сделать следующие выводы: во-первых – отсутствует чёткое распределение полномочий между уровнями власти на основе экономических критериев; во-вторых – имеет место значительное доминирование делегированных центральной властью полномочий.

Региональные финансы – это часть экономических отношений, благодаря которым распределяется и перераспределяется национальный доход, фонд денежных средств, которые используются на экономическое и социальное развитие региона. Они включают: средства соответствующего бюджета; внебюджетные средства местного самоуправления; средства коммунальных предприятий. Однако, исходя из ресурсной концепции региона, под региональными финансами можно понимать более широкий, чем бюджетный, спектр средств, а именно: бюджетные и внебюджетные средства; деньги юридических лиц, которые расположены или зарегистрированы на данной территории; деньги физических лиц.

Для эффективного управления финансовыми ресурсами региона необходимо определить основные направления и разработать мероприятия реализации, которые по нашему мнению должны включать:

- регулирование бюджетно-финансовых потоков: нацеленность на бездефицитность бюджетов, внедрение единых правил и норм формирования собственных доходов и расходов бюджетов, изменение схемы финансовой поддержки из государственных источников та региональных внебюджетных фондов;

- формирование финансовых ресурсов: ресурсы прямого доступа (местный бюджет, государственные внебюджетные средства региональных финансовых организаций), доходы юридических и физических лиц, средства нерезидентов;

- использование инвестиционных форм и методов финансовой поддержки региона: поддержка локальных инвестиционных проектов и программ, прямое финансирование затрат общего плана, поддержка за счет альтернативных источников;

- систематизацию проблем социально-экономического развития: разработка системы мониторинга для определения состояния региона; комплексную оценку результативности вариантов прогнозирования; внесение дополнений в порядок разработки комплексных прогнозов развития; формирование территориального разреза целевых программ; инициирование и участие в разработке и реализации проектов и программ; со-

здание методик оценки приоритетности и поддержки программ и проектов.

Бюджетная система является одной из основных составляющих механизма регионального регулирования экономики. От степени оптимальности соотношений между элементами бюджетной системы зависят уровень сбалансированности бюджетного регулирования и эффективность его влияния на динамику социально-экономического развития территории.

Институциональный подход предполагает рассмотрение бюджетного регулирования как динамической системы, которая постоянно совершенствуется и адаптируется к основным задачам социально-экономического развития. Институциональная архитектура бюджетной системы определяет как наиболее оптимальные бюджетные соотношения (удельный вес доходной и расходной части, дефицит (профицит) бюджета, структуру доходов (расходов) бюджета, источники финансирования дефицита, уровень бюджетной централизации и т.д.), так и основные положения бюджетного процесса, содержащиеся в нормативно-правовых актах.

Институциональные изменения в бюджетном процессе предусматривают введение ряда ограничений соответственно этапу экономического развития общества. Исходя из стратегии развития экономики, повышения уровня ее эндогенной составляющей, необходимы институциональные изменения в финансово-бюджетном регулировании, в налоговой политике, государственной политике в сфере расходов, заимствований, государственного долга. Особое значение реализация бюджетной политики приобретает на стадии рыночного реформирования экономики.

Проблемой бюджетов территориальных образований в Украине является, прежде всего, то, что практически все экономические показатели и инструменты формирования ресурсов определяются центральными государственными органами. База налогообложения, ставки, правила администрирования и отчетности определяются на высшем государственном уровне, и, органы местного самоуправления реального влияния на каждую из этих позиций не имеют.

Формирование региональных и местных бюджетов идет не снизу, что было задекларировано в Законе Украины «Про местное самоуправление в Украине», а сверху. За период с 2008 по 2011 год расходы местных бюджетов покрывались собственными доходами на уровне 58,2% – 48,6% и этот показатель постоянно снижался. При этом доходная часть местных бюджетов по отношению к доходной части сводного бюджета Украины уменьшилась с 24,8% до 21,7%.

С нашей точки зрения необходимо выделить следующие актуальные проблемы формирования региональных бюджетов:

- наличие существенных противоречий в нормативно-правовой базе, которая регулирует формирование и использование ресурсов региональных бюджетов;

- чрезмерная централизация управления региональных бюджетов и отсутствие чёткого разделения компетенций относительно решения конкретных задач между центральными органами и органами регионального самоуправления;

- нестабильность источников формирования доходов региональных бюджетов и отсутствие эффективного механизма межрегионального перераспределения государственных доходов;

- несовершенство межбюджетных отношений, что определяется их несоответствием происходящих быстрых изменений.

Таким образом, вызовы современности требуют реализации в Украине стандартов развитых демократических стран мира, что предусматривает, в частности, усиления роли регионального уровня и его основы региональных финансов. Самодостаточная региональная финансовая система способна более полно учитывать интересы граждан, адекватно реагировать на современные вызовы и риски.

Только при уменьшении влияния государственных финансов на региональные появляется возможность в полной мере реализовать преимущества децентрализации.

Необходимы существенные трансформации межбюджетных отношений, которые предусматривают выделения территориальной составляющей во всех видах и формах управленческих решений. Концепция межбюджетных отношений должна основываться на консолидации всех потенциально возможных ресурсов. Новая модель бюджетно-налоговой политики должна основываться на фискальной децентрализации усовершенствования системы налогообложения местными налогами и сборами.

Жаворонкова Г.В., Крачок Л.И.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

г. Умань (Украина), Национальный университет садоводства

Проблема регулирования инновационно-технологического развития аграрной отрасли проявляется в финансовой, инвестиционной и государственной поддержке, которая, к сожалению, является минимальной, бессистемной и накладывает свой негативный отпечаток на результаты

функционирования отрасли. Негативное состояние финансирования технологической деятельности вызвано проблемами:

- нерациональным распределением бюджетных средств по направлениям инновационной и технологической политики;
- финансирование научно-технических и инновационно-технологических программ осуществляется при отсутствии согласованной системы показателей;
- отсутствие соответствия целевой направленности бюджетной программы с задачами учреждения, ответственного за ее выполнение;
- распыление средств среди многочисленных программ и распорядителей, что противоречит идее концентрации ресурсов на приоритетных направлениях технологического развития отрасли;
- отсутствие достоверной оценки результативности выполнения научно-технологических программ;
- слабое стимулирование субъектов бизнеса к участию в финансировании научно-технических проектов и программ.

Наличие многочисленных субъектов финансирования инновационного прогресса в стране в целом, а также в определенных отраслях экономики, не дает качественных результатов. Учитывая это, необходимо создать эффективную систему распределения и использования средств, которая будет осуществлять рациональное финансирование технологической модернизации аграрной отрасли.

Главные функции, при распределении финансовых средств в Украине, возложены на таких субъектов:

- Кабинет Министров Украины, который разрабатывает проект закона о государственном бюджете и обеспечивает его исполнение;
- Министерство финансов – готовит и представляет Кабинету Министров проект закона, осуществляет реализацию единой государственной финансовой, бюджетной, налоговой политики;
- Верховную Раду Украины – утверждает государственный бюджет и контролирует его выполнение;
- Государственное агентство по инвестициям и развитию – готовит предложения Кабмину, относительно объема бюджетных средств для предоставления финансовой поддержки субъектам хозяйствования;
- бюджетные фонды целевого назначения – создаются с целью привлечения дополнительных источников для финансирования государственных программ;
- областные и местные государственные администрации – осуществляют выполнение государственных, региональных и отраслевых программ развития, а также отчитываются в выполнении данных программ;
- назначить орган управления технологической безопасностью, который будет определять необходимые суммы финансовых средств и

осуществляет их распределение между исполнителями в соответствии с определенными приоритетными направлениями.

Финансово-инвестиционное финансирование процессов для обеспечения технологической безопасности имеет различные источники, их структуризация представлена в табл. 1.

Таблица 1

Финансовые источники обеспечения технологической безопасности аграрной отрасли

Название источника	Составляющие
Государственные	бюджетные целевые возмещения; льготные кредиты; налоговый кредит
Собственные	реинвестирование прибыли; сдача имущества в аренду, реализация имущества, реализация наукоемкой продукции, фонды предприятия
Заимствованные	кредиты; выпуск облигаций; лизинг
Привлеченные	эмиссия ценных бумаг; паи или взносы акционеров предприятий; венчурное финансирование; иностранные инвестиции; общие инновационно-инвестиционные проекты, гранты; благотворительные взносы

С целью упрощения привлечения финансовых ресурсов в аграрную отрасль, предлагаем провести такие мероприятия:

- разработать единые нормы программно-целевого государственного финансирования приоритетных направлений развития;
- для модернизации предприятий АПК, определить четкие правила регулирования государственных финансовых средств на эти цели;
- мотивировать субъекты хозяйственной деятельности по привлечению инвестиций в инновационную сферу;
- предоставлять льготные кредиты или частичное возмещение процентов по кредиту из областных или местных бюджетов для аграрных предприятий, которые внедряли инновации и т.д.

Жеребцов Д.А., Лысова Н.А.

СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ: ГИПОТЕЗЫ И ОЦЕНКА

Москва, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Вопросы определения оптимальной структуры капитала, оценки его стоимости и их совокупного влияния на стоимость корпорации являются одними из основных элементов теории корпоративных финансов.

Базовые концепции корпоративных финансов, методы и модели, связанные с оценкой корпораций, преимущественно основаны на исследованиях деятельности публичных компаний.

Под публичной компанией в данной работе понимается организация корпоративного типа, осуществившая выпуск и размещение акций, имеющих свободное обращение на фондовом рынке.

Концепции оценки стоимости капитала публичных корпораций изложены в многочисленных работах зарубежных авторов, в том числе Брейли Р. и Майерса С. [3], Боди З. и Мертон Р. [1], Коупленда Т., Коллера Т., Муррина Дж. [7], Дамодарана А. [11], Росса С.А. [14] и др. Проблемам оценки собственного и заемного капитала публичных российских компаний посвящены работы Волкова Д.Л. [4], Ивашковской И.В., Кокорева М.С., Степановой А.Н. [6] и др. Поведенческие аспекты формирования стоимости акционерного капитала и использования ценовой модели оценки акций в условиях российского финансового рынка представлены в работах Богатырева С.Ю. [2,10].

Несмотря на достаточно существенную проработку вопросов, касающихся описания взаимосвязей и взаимозависимости финансирования, осуществляемого за счет использования собственного и заемного капитала, существующая неизбежная потребность корпораций в капитале, а также связанные с этим вопросы определения затрат и выгод, являются одними из наиболее обсуждаемых тем в академической среде.

Капитал публичной компании является одним из существенных факторов производства, поэтому, как и другие факторы, он имеет определенную стоимость, влияющую на уровень операционных и инвестиционных затрат компании. По своей сути стоимость капитала отражает относительные затраты, связанные с обслуживанием средств, предоставленных компании собственниками и кредиторами за определенный период времени, то есть ту сумму средств, которую необходимо заплатить за использование единицы капитала из соответствующего источника финансирования. Таким образом, стоимость капитала характеризуется таким уровнем затрат, связанных с обслуживанием того или иного источника финансирования, который необходим для поддержания экономического потенциала компании.

Обобщим основные возможности использования (или представим функции) показателя «стоимость капитала» в деятельности публичной компании более детально.

Стоимость капитала характеризует предел нижней рентабельности операционной деятельности. Поскольку стоимость капитала представляет собой те затраты, которые осуществляет компания в связи с использованием привлеченного и заемного капитала для обеспечения производства и реализации продукции, то этот показатель может считаться мини-

мальной нормой планировании размеров операционной прибыли. В зависимости от прогнозируемого уровня стоимости капитала компания выбирает объемы и источники финансирования своей деятельности.

Стоимость капитала является важным показателем при принятии инвестиционных решений, поскольку характеризует усредненный минимальный уровень возврата средств на авансированный в его деятельность капитал или минимально допустимый уровень рентабельности.

Стоимость капитала используется в качестве критерия при оценке эффективности реальных инвестиций. Средневзвешенная цена капитала (WACC) зачастую используется в качестве дисконтной ставки при расчете показателя чистой настоящей стоимости (NPV). Этот показатель также анализируется в сравнении с внутренним уровнем доходности (IRR) инвестиционного проекта, который может быть принят к реализации при условии, что $IRR > WACC$.

Стоимость капитала является неотъемлемой частью управления структурой капитала, основанного на использовании эффекта финансового рычага. Оптимизация структуры капитала обеспечивается посредством оценки стоимости капитала, привлекаемого из различных источников, и формированием соответственно выбранным критериям оптимизации структуры источников финансирования деятельности публичной компании. Если затраты на используемый капитал высоки, то это снижает финансовую устойчивость корпорации. При снижении затрат на капитал, связанных с обслуживанием интересов собственников, возрастают возможности для получения позитивного чистого денежного потока. Высокий финансовый рычаг также влияет на снижение финансовой устойчивости и повышает риски публичной компании, связанные с обслуживанием долга: в случае существенного увеличения процентных выплат, связанных с обслуживанием долга, снижается прибыль. Тем самым, рост долга может привести к снижению эффекта финансового рычага. Поэтому одним из критериев оптимизации зачастую является такой вариант соотношения собственного и заемного капитала, при котором средневзвешенная стоимость капитала имеет минимальное значение, то есть компания имеет минимальную стоимость капитала, сформированного из различных источников.

Стоимость капитала влияет на изменение рыночной стоимости публичной компании. Снижение стоимости капитала свидетельствует об эффективной работе менеджмента. Вполне очевидно, что менеджеры должны стремиться к снижению стоимости капитала, поскольку такие управленческие решения обеспечиваются снижением затрат на обслуживание собственного и заемного капитала и способствуют росту инвестиционной привлекательности и рыночной стоимости публичной компании. Можно считать, что значение стоимости капитала является мини-

мальным уровнем рентабельности, который должна обеспечивать публичная компания в целях сохранения своей рыночной стоимости.

Одним из основных методов, используемых для оценки стоимости компаний, является дисконтирование денежных потоков. Показатель стоимости привлечения капитала из различных источников используется для обоснования ставки дисконтирования денежного потока при расчете стоимости компании доходным подходом [5,12]. Приведение величины будущих потоков денежных средств к текущему моменту времени невозможно без определения обоснованной ставки дисконтирования. С позиций экономического подхода ставка дисконтирования представляет собой требуемый инвесторами уровень доходности на вложенный капитал в сопоставимые по уровню риска объекты инвестирования. Оценка стоимости капитала также актуальна при проведении сделок по слиянию и поглощению, когда инвестору необходимо определить справедливую стоимость компании.

Таким образом, стоимость капитала используется в целях оценки инвестиционной деятельности публичной компании, ее позиций на рынке, вариантов перспективного развития и оценке бизнеса. По этим причинам можно считать, что стоимость капитала является одним из ключевых показателей эффективного управления деятельностью публичной компании.

Учитывая результаты исследований различных авторов, следует подчеркнуть, что объективная сравнительная оценка стоимости капитала публичных компаний может быть обеспечена посредством последовательной реализации следующих этапов:

- выбора пула публичных компаний, подлежащих исследованию и анализу;
- поэлементной оценки стоимости собственного и заемного капитала;
- обобщающей оценки стоимости капитала посредством расчета средневзвешенной стоимости капитала.

Для обеспечения достоверности полученных результатов проведенное исследование основано на реализации принципов сопоставимости используемых показателей, динамической оценки стоимости капитала, взаимосвязи его ретроспективной и перспективной оценки.

Зарубежные исследования, касающиеся оценки влияния структуры и стоимости капитала на стоимость бизнеса, осуществляемые более пятидесяти лет, казалось бы, уже создали существенную теоретическую и эмпирическую базу, доказывающую существование взаимосвязи между стоимостью капитала и стоимостью бизнеса. Вместе с тем представляется актуальным вопросом исследование являющихся уже аксиоматичными в зарубежной теории и практике выводов применительно к россий-

ским условиям, поскольку большинство существующих моделей оценки стоимости капитала разработаны и эмпирически оценены на данных международных корпораций либо компаний, осуществляющих свою деятельность в развитых странах и на развитых рынках капитала.

Правомерность использования таких моделей на развивающихся рынках, в частности в России, является вопросом дискуссионным, поскольку факторы и условия формирования стоимости капитала публичных компаний на развитых и развивающихся рынках не являются равнозначными. В результате могут существовать различия в оценках и интерпретации показателей.

В рамках осуществленного исследования были протестированы три гипотезы, обобщенные в результате изучения работ различных российских авторов. Это предположения о том, что:

1. Стоимость собственного капитала выше, чем стоимость заемного капитала.
2. Стоимость заемного капитала, используемого российскими компаниями выше, чем в зарубежных компаниях-аналогах.
3. Стоимость капитала российских компаний выше, чем стоимость капитала зарубежных компаний.

Перечисленные гипотезы эмпирически протестированы на данных публичных российских и иностранных компаний за период их деятельности с 01.01.2000г. по 01.01.2014 г.

На первом этапе исследования для анализа были выбраны десять публичных отечественных компаний различных видов экономической деятельности. Акции выбранных компаний публично размещены на бирже и обладают высокой ликвидностью. Для каждой отрасли определены ключевые показатели деятельности, в соответствии с которыми были выбраны 10 зарубежных компаний-аналогов, осуществляющих свою деятельность в развитых странах. Для сравнения компании выбирались по относительным показателям с примерно близкими по значению данными в рамках следующих направлений экономической деятельности:

- Банковский сектор (P/BV, P/E, ROE, ROA).
- Нефтяная отрасль (EV/EBITDA, P/E, EV/Reserves, EV/Production).
- Телекоммуникации, FMCG - производство и реализация товаров повседневного спроса (EV/EBITDA, EBITDA margin, P/E).
- Металлургия и авиакомпания (EV/EBITDA, P/E).

На втором этапе исследования была проведена оценка стоимости собственного капитала. В настоящее время при оценке стоимости собственного капитала наибольшее распространение получили три модели:

1. Модель прогнозируемого роста дивидендов.
2. Модель прибыли на акцию к ее цене.

3. Ценовая модель капитальных активов (САРМ).

Модель прогнозируемого роста дивидендов в российских условиях может привести к большим смещениям в оценках, т.к. она применима только к тем компаниям, величина прироста дивидендов которых постоянна. В современных условиях большинство компаний либо вовсе отказывается от выплаты дивидендов, либо их величина на протяжении относительно длительного периода остается неизменной. Кроме того, данная модель не учитывает возможность реинвестирования прибыли, в результате чего оценка стоимости собственного капитала данным методом может быть занижена.

Оценка стоимости собственного капитала с использованием модели прибыли в расчете на одну акцию базируется не на величине дивидендов, а на величине чистой прибыли, заработанной компанией за отчетный период. Показатель чистой прибыли, как правило, используется из данных бухгалтерской отчетности, который в значительной мере является менее объективным и отражает результаты прошлого периода, в то время как требуемая инвестором доходность должна отражать его ожидания относительно будущего дохода на инвестированный капитал. В существенной степени она связана с величиной ожидаемого чистого денежного потока. Зачастую в России бухгалтерская отчетность не отражает достаточную информацию для проведения достоверных расчетов, в результате чего надежно оценить этот показатель достаточно сложно.

Кроме того, обе модели учитывают в расчетах тот или иной вид дохода (дивиденды, как реальная форма дохода собственников, и прибыль, как потенциальный источник дохода собственников), в соотношении с рыночной стоимостью акции публичной компании. Однако обе модели не учитывают риски, связанные с владением акцией.

По этой причине ценовая модель капитальных активов является наиболее популярной в современной зарубежной теории практике, поскольку она учитывает значительно большее число факторов, в отличие от предыдущих моделей. С точки зрения теории корпоративных финансов эта модель достаточно точно отражает сущность требуемой доходности, представляя ее в виде суммы безрисковой доходности и премии за риск, принимаемый инвестором.

Вместе с тем также существует много работ, критикующих возможности использования этой модели. В большинстве случаев критика сводится к тому, что заложенные предпосылки не находят своего отражения на практике. Несмотря на достаточно конструктивную критику, САРМ остается одной из наиболее используемых моделей, поскольку она учитывает два фактора, интересующих любого инвестора - риск и доходность. Многие инвесторы признают ее оценки и используют при проведении расчетов. Поэтому для оценки стоимости собственного ка-

питала в данной работе была использована ценовая модель капитальных активов (табл.1).

Таблица 1. Оценка стоимости собственного капитала (Re)*

Российская компания (РК)	Re РК, %	Delta, п.п.	Re ИК, %	Иностранная компания (ИК)
Сбербанк	18,7	5,0	13,7	Wells Fargo
ВТБ	21,4	10,7	10,7	HSBC
Лукойл	15,4	4,5	10,9	BP
Роснефть	15,1	3,9	11,2	ConocoPhillips
МТС	15,2	5,8	9,4	Telefonica S.A.
Мегафон	9,8	-0,5	10,3	AT&T
НЛМК	12,6	6,1	6,5	JFE Holdings
Северсталь	13,3	6,8	6,5	Daido Steel
Аэрофлот	10,3	-6,4	16,7	US Airways
Магнит	11,3	0,0	11,3	Whole Foods Market
Среднее значение	14,3	3,6	10,7	

**) Примечание: Рассчитано Жеребцовым Д.А. на основе данных Bloomberg [15] и финансовой отчетности компаний по состоянию на 01.01.2014.*

Расчеты и анализ данных показали, что в зависимости от отрасли экономики и выбранных бизнес-моделей различия в оценке стоимости собственного капитала отечественных и зарубежных компаний составляют в среднем 3,6 п.п.

На третьем этапе работы проведена оценка стоимости заемного капитала, отражающая существенные различия в стоимости заемного капитала компаний-аналогов (табл.2).

Таблица 2. Оценка стоимости заемного капитала (Rd)*

Российская компания (РК)	Rd РК, %	Delta, п.п.	Rd ИК, %	Иностранная компания (ИК)
Сбербанк	3,8	-0,4	4,2	Wells Fargo
ВТБ	4,8	1,1	3,7	HSBC
Лукойл	2,2	-2,3	4,5	BP
Роснефть	1,0	-3,8	4,8	ConocoPhillips
МТС	4,9	-4,5	9,4	Telefonica S.A.
Мегафон	5,4	-0,5	5,9	AT&T
НЛМК	4,3	0,8	3,5	JFE Holdings
Северсталь	4,5	1,4	3,1	Daido Steel
Аэрофлот	3,9	-4,2	8,1	US Airways
Магнит	3,7	-0,2	3,9	Whole Foods Market
Среднее значение	3,9	1,2	5,1	

**) Примечание: Рассчитано Жеребцовым Д.А. на основе данных Bloomberg [15] и финансовой отчетности компаний по состоянию на 01.01.2014.*

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что среднее значение стоимости заемного капитала зарубежных компаний выше, чем у российских компаний.

На четвертом этапе была рассчитана средневзвешенная стоимость капитала (WACC) анализируемых компаний (табл. 3).

Таблица 3. Оценка средневзвешенной стоимости капитала*

Российская компания (РК)	WACC РК, %	Delta, п.п.	WACC ИК, %	Иностранная компания (ИК)
Сбербанк	4,9	0,9	4,0	Wells Fargo
ВТБ	13,1	9,8	3,3	HSBC
Лукойл	12,0	5,9	6,1	BP
Роснефть	9,2	2,7	6,5	ConocoPhillips
МТС	6,9	-1,8	8,7	Telefonica S.A.
Мегафон	6,5	0,4	6,1	AT&T
НЛМК	9,8	6,1	3,7	JFE Holdings
Северсталь	8,1	4,3	3,8	Daido Steel
Аэрофлот	5,0	-1,3	6,3	US Airways
Магнит	6,7	-2,1	8,8	Whole Foods Market
Среднее значение	8,2	2,5	5,7	

**) Примечание: Рассчитано Жеребцовым Д.А. на основе данных Bloomberg [15] и финансовой отчетности компаний по состоянию на 01.01.2014.*

Разница в усредненных процентных ставках, характеризующих средневзвешенную стоимость капитала исследуемых компаний-аналогов, составляет порядка 2,5 п.п. То есть стоимость смешанного капитала российских компаний в среднем выше, чем у зарубежных компаний.

Результаты эмпирического исследования позволяют сделать выводы о том, что подтверждены первая и третья гипотезы:

- Расчетная стоимость собственного капитала выше, чем стоимость заемного.
- Расчетная стоимость совокупного капитала российских компаний выше, чем стоимость капитала зарубежных компаний.

Не нашла подтверждения вторая гипотеза:

- Стоимость заемного капитала, используемого российскими компаниями, ниже, чем в зарубежных компаниях-аналогах, несмотря на существующие риски.

Несмотря на то, что первая гипотеза подтверждена многочисленными исследованиями и работами зарубежных авторов [8,9, 11 и др.], за рубежом появляются работы, в которых представляются исследования, характеризующие факторы и тенденции, определяющие снижение стоимости собственного капитала в перспективе. Так в 2007 г., то есть еще до финансового кризиса 2008-2009 гг. Петтит Дж. [13] отметил, что опти-

мальная пропорция долга в корпоративной структуре капитала существенно снизилась с 1998 г., что, по его мнению, объясняется воздействием трех факторов:

1. Собственный капитал на сегодняшний день оценивается дешевле.
2. Кредитные рейтинги стали жестче.
3. Долг имеет скрытые затраты.

В связи со снижением доходности безрисковой ставки по казначейским долгосрочным обязательствам США долгосрочные ожидания ежегодного возврата на собственный капитал Петтит Дж. оценивал в 2007 г. на уровне 7-9% годовых. По мнению Петтит Дж. большинство корпораций имели средневзвешенную стоимость капитала равную 7-9% [13].

Если учитывать результаты данного исследования, то следует признать, что финансовый кризис 2008-2009 гг. привел к еще большему снижению стоимости собственного капитала в силу корректировки требуемой долгосрочной нормы доходности в сторону реализации обоснованных, а не переоцененных инвестиционных ожиданий.

Учитывая развитие и появление новых гипотез, связанных с перспективами снижения стоимости собственного капитала, следует отметить, что несмотря на то, что затраты на собственный капитал определяются субъективными ожиданиями инвесторов, во многом они зависят от объективных процентных ставок финансового рынка, определяющих альтернативы размещения временно свободных денежных средств. Процентные ставки финансового рынка США, являющихся ориентиром для осуществления оценочных расчетов в разных странах, находятся на историческом минимуме. Поэтому при снижении требований инвесторов к ожидаемому ими уровню доходности на вложенный капитал следует ожидать в перспективе и снижения стоимости собственного капитала, а следовательно, изменений в пропорциях финансового рычага и средневзвешенной стоимости капитала.

Таким образом, проведенные расчеты, полученные результаты и выводы свидетельствует о необходимости осуществления дальнейшего исследования, касающегося возможностей адаптации зарубежных методов и методик оценки стоимости капитала публичных компаний применительно к российским условиям.

Список используемой литературы и источников:

1. Боди З., Мертон Р.К. Финансы: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
2. Богатырев С.Ю. Поведенческие финансы, оценка стоимости бизнеса и сделки M&A// Ежемесячный аналитический журнал "Слияния и поглощения".- № 3, 2013.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008.
4. Волков Д.Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. Высшая школа менеджмента СПбГУ, СПб. Изд-во "Высшая школа менеджмента"; Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2008.
5. Григорьев В.В. Особенности определения ставки дисконтирования в оценке предприятий (бизнеса) // Экономика. Налоги. Право.- № 3. -ВГНА, 2012.
6. Ивашковская И.В., Кокорева М.С., Степанова А.Н. Корпоративные финансовые решения. Эмпирический анализ российских компаний (корпоративные финансовые решения на развивающихся рынках капитала): Монография/ Под науч. ред. И.В. Ивашковской. – М.: ИНФРАМ, 2012.
7. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компании: Оценка и управление. – М.: Олимп-бизнес, 2009.
8. Хитчнер Дж. Р. Стоимость капитала. – М.: Маросейка, 2008.
9. Шеннон П. Пратт. Стоимость капитала. Расчет и применение: **Пер. с англ. 2-е изд.** – М.: ИД «Квинто-консалтинг», 2006.
10. Bogatyrev S. Y. Testing behavioral asset pricing models on Russian financial market //International Journal of Trade, Economics and Finance, Volume 5, Number 1, February 2014.
11. Damodaran A. Applied Corporate Finance. – John Wiley and Sons, 2010.
12. Kruger, P., Landier, A., & David, T. The WACC fallacy: The real effects of using a unique discount rate. Working paper, Toulouse School of Economics, 2011.
13. Pettit, Justin. Strategic Corporate Finance. Applications in Valuation and Capital Structure. – Wiley and Sons, 2007.
14. Ross S.A., Westerfield R., Jaffe J. Corporate Finance. – McGraw-Hill/Irwin, 2006.
15. Информационная база данных Bloomberg.

Иванов М.В., Соколицын А.С., Соколицына Н.А.

ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПО ПРОГРАММАМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

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

В современных условиях хозяйствования промышленное предприятие выступает в качестве ключевого элемента системы народного хозяйства. При этом одной из главных целей производственно-коммерческой деятельности фирмы является максимизации получаемой прибыли. Направления развития предприятия во многом определяются в соответствии с данной целью, так как только рост финансовой доходности и устойчивости, в конечном счете, определяет его успех на рынке. В настоящее время существует объективная необходимость совершенствования процесса менеджмента стратегическим развитием предприятий и моделирования параметров их деятельности с целью обеспечения устойчивого положения с учетом новых рыночных требований хозяйствования.

В общем виде задача определения эффективного распределения средств по программам развития предприятия на практике может быть представлена в следующем виде. Для увеличения объемов прибыли за счет расширения деятельности предприятие привлекает заемные средства для осуществления капитальных вложений в размере X . Руководством компании выявлены и проанализированы несколько (n) возможных направлений осуществления политики развития бизнеса. Реализация i -ой программы на практике при использовании кредитных ресурсов в размере x_i из общего указанного объема заемных средств по прогнозам экспертов компании обеспечивает прирост прибыли, определяемый значением нелинейной функции $F_i(x_i)$. Таким образом, для обеспечения эффективного использования привлеченных финансовых ресурсов, необходимо найти план распределения денежных средств между возможными направлениями развития, обеспечивающий максимальный прирост прибыли от реализации, получаемой компанией [5-7].

Математическая постановка задачи состоит в определении наибольшего значения функции

$$F = \sum_{i=1}^n f_i(x_i)$$

при условии

$$\sum_{i=1}^n x_i = X$$

$$x_i \geq 0 \quad (i = \overline{1, n}).$$

Сформулированная таким образом задача является задачей нелинейного программирования. В том случае, когда функции $f_i(x_i)$ – выпуклые (или вогнутые), то ее решение можно найти, например, методом множителей Лагранжа [2]. В том случае если функции не являются такими, то известные методы нахождения решения задач линейного программирования не позволяют определить глобальный максимум функции F , то есть найти решение данной задачи. Тогда решение поставленной задачи возможно осуществить с помощью динамического программирования. Для этого исходную задачу следует рассматривать как многоэтапную или пошаговую. Вместо того чтобы рассматривать допустимые варианты распределения заемных средств между n программами развития и оценивать их эффективность, целесообразно исследовать эффективность вложения средств на реализацию одной программы, двух программ и т.д., вплоть до n программ. Таким образом, задача разбивается на n этапов, на каждом из которых состояние системы (в качестве которой выступают множество программ диверсификации) описывается объемом средств, подлежащих финансированию реализации i программы ($i = \overline{1, n}$). Решение об объемах денежных ресурсов, направляемых на i -ую программу ($i = \overline{1, n}$), является управлениями в терминах решения задачи динамического программирования [8]. В конечном итоге, задача в данном случае состоит в выборе таких управлений, при которых функция F принимало бы максимальное значение.

Чтобы уточнить алгоритм оптимизации планов развития, произведем экспериментальное решение данной задачи для конкретного предприятия. Объем привлекаемых данным предприятием заемных средств $S=1000,00$ тыс. руб. Число программ развития $n=3$. Так как основные наиболее привлекательные направления расширения производственных предприятий основываются на стратегии связанной диверсификации, то и конкретные программы будем связывать с интенсификацией выпуска той или иной группы изделий. Значения объема привлекаемых капиталовложений x_i и прогнозного прироста прибыли $f_i(x_i)$ по программам диверсификации деятельности предприятия приведены в таблице 1. (результат прогноза - по экспертным оценкам).

Таблица 1 - Зависимость прироста выручки от объема привлеченных средств

Объем привлеченных средств x_i , тыс. руб.	Потенциальный прирост выручки $f_i(x_i)$, тыс. руб.		
	Программа № 1	Программа № 2	Программа № 3
0,00	0,00	0,00	0,00
100,00	60,00	70,00	70,00
200,00	80,00	100,00	120,00
300,00	120,00	220,00	190,00
400,00	280,00	300,00	320,00
500,00	350,00	370,00	340,00
600,00	390,00	410,00	380,00
700,00	430,00	460,00	470,00
800,00	470,00	490,00	500,00
900,00	490,00	520,00	530,00
1000,00	510,00	530,00	550,00

Для решения этой задачи динамического программирования следует составить рекуррентное соотношение Беллмана [3]. В данном случае на основе этого соотношения можно построить следующие функциональные уравнения:

$$\begin{aligned} \varphi_1(X) &= \max_{0 \leq X_1 \leq X} f_1(X_1) \\ \varphi_2(X) &= \max_{0 \leq X_2 \leq X} f_2(X_2) + \varphi_1(X - X_2) \\ &\dots \\ \varphi_{n-1}(X) &= \max_{0 \leq X_{n-1} \leq X} f_{n-1}(X_{n-1}) + \varphi_{n-2}(X - X_{n-1}) \end{aligned}$$

В этом случае функция $\varphi_i(X) (i = \overline{1, n-1})$ определяет максимальный прирост прибыли от реализации продукции при соответствующем распределении X тыс. рублей привлекаемых заемных средств между i предприятиями. В связи с этим значение функции $\varphi_n(X)$ вычисляется только для одного значения $X=S$, так как объем привлекаемых инвестиций, выделяемых на финансирование всех n предприятий, равен S тыс. рублей.

В результате получили следующее оптимальное распределение финансовых ресурсов по программам развития (табл. 2).

Таблица 2 – Оптимальное распределение финансовых средств по программам развития предприятия

Программа развития	Оптимальный объем финансовых средств, тыс. руб.	Оптимальная прибыль, тыс. руб.	Экономическая эффективность
Программа № 1	100,00	60,00	0,6
Программа № 2	500,00	370,00	0,74
Программа № 3	400,00	320,00	0,80
Итого	1000,00	750,00	0,75

Таким образом, был сформирован оптимальный план распределения привлекаемых финансовых ресурсов между различными программами развития деятельности компании на основе диверсификации, при котором обеспечивается максимально возможный прирост прибыли хозяйствующего субъекта.

Список используемой литературы

1. Федеральный закон №39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Акулич И.Л. Математическое программирование в примерах и задачах: учеб. пос. для студентов экономических специализированных вузов – М.: Высш. школа, 1993. – 336 с.
3. Беллман Р., Дрейфус С. Прикладные задачи динамического программирования./Пер.с англ. Н.М.Митрофановой и др. Под ред.А.А.Первозванского. – М.:Наука, 1965. – 458 с.
4. Глухов В.В., Медников М.Д., Коробко С.Б. Математические методы и модели для менеджмента: Учебное пособие для вузов. Изд. 2-е, испр., доп. – СПб.: Лань, 2007. – 528 с.
5. Демиденко Д.С., Козловская Э.А., Кваша Н.В. Современные подходы и методы эффективного управления предприятием – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2008. – 156 с.
6. Соколицын А.С. Управление диверсификацией деятельности промышленных предприятий – важнейший механизм развития социально-экономических систем: учеб. пособие/ А.С. Соколицын, М.В. Иванов, Ю.А. Богомолов. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009. – 138 с.
7. Управление развитием промышленных предприятий/ А.С. Соколицын (и др.). – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2013. – 310 с.
8. Хедли Дж. Нелинейное и динамическое программирование./ Пер.с англ. Ю.И.Волкова и др. Под ред. Г.П.Акилова.- М.:Мир, 1967.

Кулицкий А.Д.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную область экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также расширения, реконструкцию и техническое переоснащение действующих объектов производственного и непроизводственного

назначения. Определяющая роль отрасли заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

Финансирование строительства представляет собой взаимодействие субъектов финансово-кредитной сферы (субъекты государственного управления, саморегулируемые организации, финансово-кредитные институты) и заемщиков строительной отрасли.

Согласно данным сайта государственной статистики инвестиции в основной капитал строительных организаций в 2011 году составили 8 406,6 млрд. рублей в сравнении с 6 625 млрд. руб. в 2010 году, в том числе 3 538,3 млрд.руб. (42,1%) составляли собственные средства организаций, доля привлеченных средств составила 4 868,3 млрд. руб. (57,9%). Доля категории "прочих" инвестиций, которая включает в себя средства, полученные на долевое участие в строительстве, вышестоящих организаций, а также от выпуска корпоративных облигаций и эмиссии акций составила в 2011 году 24,5% (2 061,5 млрд .руб). Значительная доля привлеченных средств принадлежит бюджетным средствам - 1 592,6 млрд.руб. (18,9%), в том числе средства федерального бюджета 822,4 млрд. руб. (9,8%) и бюджетам субъектов Российской Федерации - 670,9 млрд. руб. (8,1%). Банковских кредитов было получено всего на 711,3 млрд.руб. (8,5%), доля кредитов иностранных банков - 1,7% (всего 146,9 млрд. руб.) . В сравнении с показателями 2010 года наблюдается снижение доли привлеченных средств (59,0% в 2010 году) и бюджетных средств (19,5% в 2010 году), которое было компенсировано ростом доли категории "прочих" инвестиций (24,1% в 2010 году).

Можно выделить следующие проблемы при привлечении финансирования в сфере строительства:

- отсутствие реальной конкурентной среды;
- отсталая технологическая структура отечественной экономики в целом, являющаяся прямым следствием существовавшей ранее административно-плановой системы, слабо воспринимавшей достижения научно-технического прогресса;
- утрата научно-технического потенциала самовоспроизводства российской экономики, идентифицируемого, по меньшей мере, тремя ключевыми факторами: расходами на НИОКР, численностью научных кадров, затратами на разработку и внедрение инноваций;
- высокие риски строительных проектов в текущих рыночных условиях;
- длительное функционирование финансовой "пирамиды" в виде государственных краткосрочных обязательств и облигаций федеральных займов, оттягивающих инвестиционные ресурсы из реального сектора экономики в спекулятивную его сферу;
- высокая стоимость кредитных ресурсов, связанная с высоким уровнем риска инвестиционных проектов в области строительства;

- неудовлетворительное состояние инвестиционного климата в стране;
- значительное налоговое бремя, вынуждающее организации различных сфер деятельности уходить от налогов и переводить производства в сферу "теневой" экономики;
- отсутствие эффективных и работающих законов в области инвестиционной деятельности и капитального строительства, в частности ипотеке, инвестиционно-страховых фондов.

Для устранения вышеописанных проблем необходимо:

- улучшение макроэкономической ситуации в мире и Российской Федерации;
- создание эффективной системы государственной поддержки и стимулирования инвестиционно-строительной деятельности;
- принятие мер по стимулированию застройщиков в налоговой сфере (предоставление "кредитных каникул");
- пересмотр ранее принятых и неработающих законов в сфере инвестиционно-строительной деятельности;
- развитие инструментов страхования рисков, в том числе производных финансовых инструментов;
- ужесточение требований предъявляемых к конкурсным инвестиционным торгам, в частности по объектам федеральной инвестиционной программы.

Список использованной литературы:

1. Алоян Р.М. Совершенствование методологии управления развитием строительной отрасли. 2003г.
2. Донцова Л.В. Инвестиционно-строительный сектор российской экономики. 1999г.
3. <http://www.gks.ru/> - [Электронный ресурс]

Лысова Н.А., Оганесян Т.Г.

СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОМПАНИЯХ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Москва, ФГОБУ ВПО «Финансовый Университет при
Правительстве Российской Федерации»

В настоящее время менеджмент, ориентированный на рост стоимости компаний, принят академическим сообществом и бизнесом в каче-

стве важной управленческой парадигмы и имеет все более широкое распространение на практике. Большое внимание ученых и практиков к определению факторов роста стоимости компаний привело к формированию множества разнообразных концепций управления стоимостью и направлений исследований. Вместе с тем изучение возможностей управления стоимостью компаний на основе использования принципов и методов финансового планирования остается недостаточно разработанной темой.

Само по себе финансовое планирование имеет огромное значение и большую практическую значимость: его внедрение позволяет повысить эффективность управления, оптимизировать результаты деятельности, улучшить прогнозируемость и стабильность перспективного развития компаний. Особенно это важно и актуально для компаний в условиях турбулентной экономики.

Данная проблематика давно и активно исследуется в трудах зарубежных и российских ученых. Финансовое планирование, основанное на использовании финансовых коэффициентов в целях планирования статей баланса от выручки (метод процента от продаж), представлены в работах Боди З. и Мертона [1], Р.К. Брейли Р., Майерса [2] С. Росса С. и др. [7]. Развитие финансового планирования имеет свое очевидное продолжение за рубежом, где в настоящее время развиваются новейшие концепции бюджетирования (Better Budgeting, Beyond Budgeting, Advantage Budgeting), имеющие непосредственное отношение к финансовому планированию.

Вопросы управления стоимостью компаний освещены в научных трудах И. Адизеса, Р. Брейли, Ю. Бригхэма, Р. Вестерфилда, А. Дамодарана, Д. Делмара, Т. Коупленда, Т. Коллера, Д. Муррина [5], Ф. Модильяни, М. Миллера, Д. Пратта, Э. Пенроуз, О. Реклиза, С. Росса, У. Шарпа, Г. Хававини, Р. Хиггинса, Бобылевой А.З., Волкова Д.Л. [3], Когденко В.Г. и Мельник М.В. [4] и др. Несмотря на то, что большинство из указанных авторов определяют рост стоимости компаний как основную цель менеджеров, в их работах практически не уделяется внимания определению места финансового планирования в системе управления стоимостью компаний.

Целью данной работы является определение места финансового планирования в системе управления стоимостью компаний на основе оценки особенностей состояния финансового планирования в российских и зарубежных корпоративного типа.

Исследование проведено на примере двух компаний: публичной ОАО «АЛРОСА» и ее основного мирового конкурента - De Beers.

ОАО «АЛРОСА» является одним из мировых лидеров по добыче природных алмазов в натуральном выражении: на ее долю приходится

около трети общемировых запасов алмазного сырья и примерно такая же доля от всех добываемых в мире алмазов. Годовая выручка от реализации основной продукции ОАО «АЛРОСА» составила более 4,6 млрд долл. США [10]. Приоритетом Группы АЛРОСА на 2014 год является сохранение лидирующей позиции в мире по объемам добычи алмазного сырья и развитие производственных мощностей и минерально-сырьевой базы. По данным АЛРОСА капитальные вложения в 2014 г. планируются в сопоставимых с текущим годом объемах и составят около 39 млрд. руб. При этом инвестиции в подземные рудники увеличатся на 30% по сравнению с 2013 годом – до 14 млрд. руб. [10].

De Beers - международная корпорация, занимающаяся добычей, обработкой и продажей природных алмазов, а также производством синтетических алмазов для промышленных целей. Компания основана в 1888 году на территории нынешней ЮАР. Рекламный слоган компании: «Бриллиант навсегда» («A Diamond Is Forever»). В 2011 году De Beers получила выручку в размере \$7,378 млрд, \$6,5 млрд из которых приходится собственно на продажи алмазного сырья. Компания реализовала 29,29 млн. каратов сырья (дополнительно 2 млн. каратов зарезервировано для правительства Ботсваны), средняя цена реализации, таким образом, составила \$221 за карат [9].

Принято считать, что финансовая деятельность De Beers эффективнее и рентабельнее деятельности ее российского конкурента – ОАО «АЛРОСА» [9]. Данное мнение обосновывается следующими причинами: реализуемое алмазное сырье De Beers в среднем стоит дороже, чем российское, а затраты на добычу в Африке являются не такими высокими, как в Якутии, где работы осуществляются в условиях вечной мерзлоты и существенного влияния подземных вод.

Если сравнивать показатель EBITDA, то по этому показателю с 2009 года EBITDA компании «АЛРОСА» находится на уровне EBITDA De Beers, а в 2011 году даже превышает его [8], что подтверждается результатами финансовой отчетности De Beers и «АЛРОСА», сформированных на основе данных IFRS за 2011 год:

	De Beers	АЛРОСА
Выручка от продаж	\$7,378 млрд.	\$4,6 млрд. (RUB 137,732)
Себестоимость продаж	\$6,088 млрд.	\$1,9 млрд. (RUB 56,005)
Валовая прибыль	\$1,29 млрд.	\$2,6 млрд. (RUB 78,218)
Прибыль от основной деятельности	\$784 млн.	\$1,6 млрд. (RUB 47,263)
EBITDA	\$1,721 млрд.	\$2,17 млрд. (RUB 65,217)

Представляется, что рассматриваемые конкурирующие компании являются заслуживающим объектом для проведения сопоставимого ана-

лиза состояния их финансового планирования и его места в управлении стоимостью компаний.

Процесс финансового планирования ОАО «АЛРОСА» характеризуется следующими характерными особенностями. Участниками процесса планирования деятельности являются ОАО «АЛРОСА» и его дочерние и зависимые организации (ДЗО). Департамент корпоративных финансов ОАО «АЛРОСА» инициирует и контролирует процесс формирования финансового плана. Ответственными за все действия (бездействие) по подготовке финансового плана структурных подразделений ОАО «АЛРОСА» являются руководители соответствующих структурных подразделений. Ответственными за все действия (бездействие) ДЗО являются исполнительные органы соответствующих ДЗО.

Горизонт планирования для целей формирования финансового плана ОАО «АЛРОСА» составляет три года с разбивкой по финансовым годам. Финансовый год Холдинга совпадает с календарным. Процесс финансового планирования включает в себя 4 последовательных этапа:

	Этап	Сроки
1	Определение периметра консолидации	До 1 августа года, предшествующего планируемому
2	Заполнение форм сбора данных	До 10 сентября года, предшествующего планируемому
3	Проверка форм сбора данных	До 15 сентября года, предшествующего планируемому
4	Подготовка и рассмотрение финансового плана органами управления	До 1 октября года, предшествующего планируемому (но не позднее 1 календарного месяца до даты заседания органов управления в соответствии с утвержденными планами заседаний)

Источник: Данные ОАО «АЛРОСА»

Результатами поэтапного осуществления финансового планирования являются:

Этап 1. Составление перечня дочерних и зависимых обществ ОАО «АЛРОСА», входящих в единый периметр консолидации для целей формирования консолидированного финансового плана ОАО «АЛРОСА».

Издание распоряжения об утверждении перечня дочерних и зависимых обществ ОАО «АЛРОСА», входящих в единый периметр консолидации для целей формирования консолидированного финансового плана, инвестиционной программы и консолидированных бюджетов ОАО «АЛРОСА»

Этап 2. Заполненные формы сбора данных и формы-расшифровки инвестиционных программ ОАО «АЛРОСА».

Заполненные формы сбора данных и сопроводительные документы дочерних и зависимых обществ ОАО «АЛРОСА».

Этап 3. Проверка правильности заполнения форм сбора данных ОАО «АЛРОСА» и корректности заполнения форм сбора данных и сопроводительных документов дочерних и зависимых обществ ОАО «АЛРОСА».

Этап 4. Консолидированный финансовый план ОАО «АЛРОСА», представленный на рассмотрение соответствующим органам управления.

Департамент планирования и бюджетирования ОАО «АЛРОСА» обеспечивает ежегодное формирование отчетов об исполнении финансовых планов и инвестиционных программ ОАО «АЛРОСА», его дочерних и зависимых обществ.

Анализ результатов исследований отечественных ученых [1, 2] и оценка состояния финансового планирования в ОАО «АЛРОСА» позволили выделить следующие характерные черты, присущие организации финансового планирования в российских компаниях:

1. Высшим звеном реализации финансового планирования в российских компаниях являются комитеты при советах директоров (плановые комитеты), которые несут ответственность за разработку решений по наиболее важным проблемам стратегии развития компании. На следующем уровне иерархии финансового планирования существует соответствующая служба (департамент) центрального планирования и службы планирования в структурных подразделениях.

Центральная служба планирования занимается разработкой перспективных и текущих планов, согласованием их с дочерними компаниями или производственными подразделениями, осуществляет корректировку и уточнение плановых показателей и контроль за их выполнением. Службы планирования в структурных подразделениях осуществляют разработку перспективных и текущих планов этих подразделений, контроль за их выполнением, уточнение и корректировку плановых показателей.

2. Выявлено отсутствие взаимосвязи между стратегией и тактикой финансового планирования. Например, такая ситуация характерна для 2 из 8 компаний, обследованных Патюковым А.С. (то есть для 25% выборки компаний) [6]. Можно предположить, что в целом по России эта цифра может быть более существенной. Однако следует признать, что в большинстве российских компаний корпоративного типа ведутся работы по разработке систем стратегического планирования, внедрению сбалансированной системы показателей и т.д.

3. В российских компаниях реализация финансового планирования осуществляется по методу «сверху-вниз». Этот метод означает, что цели, задачи, основные направления деятельности и плановые показатели раз-

вития компании разрабатываются на высшем уровне управления. Далее на более низких уровнях управления (дочерние и зависимые общества, структурные подразделения и т.п.) разработанные цели, задачи и показатели конкретизируются применительно к деятельности каждого подразделения. Плановые задания доводятся до исполнителей, обсуждаются, согласовываются и окончательно утверждаются высшим руководством. Такая организация процесса планирования в определенной степени характеризуется принципом директивности, поскольку отражает существенную централизацию системы планирования. Однако она представляет определенную самостоятельность структурным подразделениям при разработке их текущих и оперативных планов.

В целях исследования зарубежной практики рассмотрим особенности организации финансового планирования в компании De Beers, которые базируются на реализации следующих принципов:

- компания представляется в виде целостной системы, а ее подразделения – как ее взаимосвязанные и взаимодействующие элементы;
- в планировании основной упор делается на долгосрочное развитие, то есть на длительный период – три, пять и более лет;
- обязательным является определение ключевых направлений развития компании и формирование потенциала будущей ее успешной деятельности;
- определение ключевых проблем организации;
- формирование основы для реализации оперативного планирования и принятия текущих управленческих решений;
- активизация совместной деятельности высшего руководства в целях определения и осуществления перспективного развития организации.

Процесс стратегического финансового планирования в De Beers включает 5 этапов:

	Этап	Результат этапа
1	Формирование стратегической логики	Выработка собственниками и высшими руководителями De Beers стратегической логики. Составление концепции развития De Beers
2	Организация работ по финансовому планированию	Создание системы плановой документации.
3	Разработка корпоративной стратегии развития	Составление отчетов о результатах анализа внешней и внутренней среды, сценарных условий финансового планирования. Создание стратегии развития корпорации.
4	Финансовое планирование на уровне стратегических хозяйственных центров	Разработка, согласование и утверждение финансовых планов стратегических хозяйственных центров.
5	Стратегический контроль	Составление отчета о реализации стратегического финансового плана и корпоративной стратегии

Источник: Данные компании De Beers

Дадим краткую характеристику каждому из этапов процесса финансового планирования, реализуемого в De Beers.

Этап 1. Формирование стратегической логики.

Сущность первого этапа заключается в выработке собственниками и высшими руководителями De Beers стратегической логики, то есть совокупности принципов, которые определяют процесс разработки, содержание и формы реализации корпоративной стратегии развития.

Задачами первого этапа являются:

- определить предпосылки и исходные данные стратегии развития;
- идентифицировать основные возможности компании De Beers;
- определить ожидания участников деятельности;
- разработать стратегические инициативы;
- сформировать и согласовать стратегическую логику развития корпорации.

Результатом первого этапа стратегического планирования является составление концепции развития De Beers. За его успешное завершение отвечает, как правило, совет директоров или генеральный директор корпорации.

Этап 2. Организация работ по финансовому планированию.

Сущность второго этапа состоит в организации работы по формированию плановой документации. Организация плановой работы базируется на методологии управления проектами.

Задачи третьего этапа:

- создание проектной команды с назначением руководителя и администратора проекта и проведением обучения членов проектной команды;
- формирование плана разработки финансового плана и его содержания.

Процесс финансового планирования организуется как корпоративный проект, для чего разрабатываются и утверждаются приказом устав проекта и план проекта, временной график его реализации. В рамках проекта создается проектный офис, в состав которого могут входить внутренние и внешние консультанты. Руководителем проекта является начальник подразделения, ответственного за планирование в De Beers.

Результатом данного этапа являются сформированная система плановой документации, а также сценарные условия для разработки финансового плана.

Этап 3. Разработка стратегии развития корпорации.

Сущность третьего этапа заключается в определении направлений развития De Beers как единого целого и создание основ для планирования деятельности на уровне стратегических хозяйственных центров. Корпоративная стратегия формируется на основе разработанной на первом этапе концепции развития, финансового анализа и финансового позиционирования. В корпоративной стратегии развития определяются миссия и видение будущего корпорации, ее генеральная цель и стратегические цели, факторы успеха, портфель корпоративных проектов. Как документ, корпоративная стратегия должна дать ответы на вопросы о том, какими будут стратегии отдельных стратегических хозяйственных центров, и какие ключевые показатели деятельности должны быть достигнуты в будущем.

Задачи третьего этапа:

- проведение стратегического и конкурентного анализа;
- определение сценарных условий;
- формирование портфеля стратегических направлений деятельности;
- определение стратегической позиции и выбор ключевых направлений развития корпорации;
- формулирование или уточнение миссии, видения будущего, стратегических целей и задач корпорации (при необходимости также и стратегических хозяйственных центров);
- формирование портфеля корпоративных проектов.

Третий этап завершается составлением отчетов о результатах анализа внешней и внутренней среды, выработки сценарных условий, разработкой и утверждением стратегии развития корпорации. Третий этап является зоной ответственности руководителя корпоративного проекта по стратегическому планированию.

Этап 4. Финансовое планирование на уровне стратегических хозяйственных центров.

Содержание данного этапа определяется разработкой финансовых планов на уровне стратегических хозяйственных центров, основанных на ключевых направлениях утвержденной корпоративной стратегии. В рамках этапа осуществляется тщательный отраслевой и конкурентный анализ, исследуются факторы и параметры спроса и предложения, оцениваются производственный и технологический потенциал, формулируются выводы о возможностях и проблемах развития стратегических хозяйственных центров. В результате проведенной работы формулируются финансовые стратегические цели и задачи для каждого из стратегических хозяйственных центров, которые определяются содержанием корпоративной стратегии. На уровне стратегических хозяйственных центров разрабатываются мероприятия по реализации финансового плана, рассчитываются ключевые показатели их деятельности, формируется портфель проектов.

Задачи четвертого этапа соответствуют задачам третьего этапа. Но они определяются и решаются не для корпорации в целом, а для каждого из стратегических хозяйственных центров в отдельности.

Четвертый этап завершается разработкой, согласованием и утверждением финансовых планов стратегических хозяйственных центров. Реализация четвертого этапа является зоной ответственности высшего руководства стратегических хозяйственных центров.

Этап 5. Стратегический контроль.

Сущность завершающего этапа процесса финансового планирования в De Beers заключается в осуществлении непрерывного стратегического контроля над изменениями ключевых параметров, на основании которых формировались гипотезы, выбирались стратегические альтернативы, определялись цели и задачи, формулировалась корпоративная стратегия и разрабатывались финансовые планы.

Предметом стратегического корпоративного контроля в De Beers являются бизнес-модель, стратегические инициативы, основные возможности, факторы внешней среды, система мотивации и корпоративная культура. Процедура стратегического контроля дает понимание того, как и почему изменились исходные предпосылки и ключевые параметры стратегии развития De Beers, и как эти изменения повлияли на выполнение финансового плана корпорации.

Задачи пятого этапа:

- выявление точности выработанных прогнозов и предположений;
- установление степени достижения показателей финансовых планов стратегических хозяйственных центров и корпоративной стратегии;
- оценка степени соответствия операционных планов стратегическим финансовым планам;
- проведение в случае необходимости корректировки ключевых аспектов стратегического финансового плана и внесение изменений в корпоративную стратегию.

Данный этап завершается составлением отчета о реализации стратегического финансового плана и корпоративной стратегии. Ответственность за результаты данного этапа возложена на руководителя корпоративного проекта по финансовому планированию и руководителей стратегических хозяйственных центров.

Результатами реализации всех этапов финансового планирования в De Beers являются разработка совокупности документов: концепции развития и стратегии развития корпорации, портфеля корпоративных проектов, стратегических планов развития стратегических хозяйственных центров. Каждый из разработанных документов имеет свое предназначение и содержание:

- Концепция развития представляет собой идейно-логическую модель ведения бизнеса.
- Стратегия развития корпорации определяет архитектуру и направления развития бизнеса.
- Стратегические планы выступают программно-целевым механизмом реализации корпоративных целей и задач.

Проведенное исследование убедительно доказывает, что финансовое планирование в зарубежной компании ориентировано на учет, прежде всего ее стратегических интересов, то есть на достижение долгосрочных целей и задач, предполагающих разработку планов на три, пять и более лет. Планирование же деятельности российской компании в существенной степени связано с обеспечением ее текущей деятельности и ограничено периодом планирования до трех лет. В этой связи отмечены различия в этапах осуществления финансового планирования, их содержания и результатов.

Проведенное исследование также показало отсутствие взаимосвязи между процедурой осуществления финансового планирования и реализацией одной из основных целей современного финансового управления корпорацией – роста ее стоимости. Вместе с тем очевидным является, что управление стоимостью компании корпоративного типа не обеспечит должной эффективности без разработки и реализации адекватной стоимостью-ориентированной стратегии, ориентированной на длительную

перспективу. Такой подход потребует совершенствования содержания и методов финансового планирования отечественных компаний, осуществляющих свою деятельность в современной экономической среде с высоким уровнем конкуренции и рыночной волатильности.

Список использованной литературы и источников:

1. Боди З., Мертон Р.К. Финансы: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2008.
3. Волков Д. Л. Теория ценностно-ориентированного менеджмента: финансовый и бухгалтерский аспекты. 2-е изд.- СПб.: Высшая школа менеджмента; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008.
4. Когденко В.Г., Мельник М.В. Управление стоимостью компании. Ценностно-ориентированный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
5. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компании: Оценка и управление. – М.: Олимп-бизнес, 2009.
6. Патюков А.С. Проблемы оценки стоимости публичных компаний// Т-Comm: Телекоммуникации и транспорт. 2012. № 12. С. 71-74.
7. Ross S.A., Westerfield R., Jaffe J. Corporate Finance. – McGraw-Hill/Irwin, 2006.
8. Левина Елена. De Beers и АЛРОСА: еще один способ сравнить эффективность алмазодобывающих гигантов. - www.rough-polished.com/ru/analytics/64759.html
9. Ашкенази Борис. Консолидированная De Beers – дорогое удовольствие для Anglo.- www.rough-polished.com/ru/analytics/64759.html
10. Годовые отчеты ОАО «АЛРОСА» - <http://www.alrosa.ru>

Митрофанова Л.Е.

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

Проектное финансирование - это комбинация кредитования и прямых инвестиций, осуществляемых на основании подтвержденной жизнеспособности собственно финансируемого проекта, при котором основным источником возврата инвестируемых средств являются генерируемые в будущем денежные потоки от инвестируемого объекта, а дополнительным - активы проектной компании [1].

Развитие проектного финансирования в России имеет высокий потенциал, поскольку в настоящее время сохраняется "отложенный" спрос

на инвестиции в разных секторах экономики, в том числе на реализацию крупных инфраструктурных проектов.

В числе основных особенностей и проблем современного рынка проектного финансирования в России можно выделить следующие:

- высокие темпы инфляции;
- тяжелое налоговое бремя и нестабильность налогового законодательства;

- большая степень влияния государства на проектное финансирование в России из-за высокого уровня политических и экономических рисков, которые инвесторы и кредиторы не готовы нести самостоятельно;

- высокие административные риски (смена местных органов власти), как следствие - риски не выполнения принятых обязательств в регионах реализации проектов;

- низкая капиталоемкость российского финансового рынка, ограничивающая возможность привлечения в проектное финансирование крупного частного капитала, сложные процедуры привлечения инвестиционных средств;

- отсутствие в достаточном объеме долгосрочных кредитных ресурсов для финансирования масштабных инвестиционных проектов с длительными сроками окупаемости;

- недостаточно развитая государственная институциональная база проектного финансирования, практически отсутствуют специализированные финансовые институты, профилированные на финансирование крупных проектов;

- неготовность коммерческих банков участвовать в свойственных проектному финансированию системах распределения рисков между основными участниками проекта (акционеры проектной компании, спонсоры, покупатели продукции, кредиторы, поставщики);

- ограниченный круг кредитных учреждений, являющихся опытными участниками рынка проектного финансирования, располагающих квалифицированным персоналом;

- высокая стоимость проектного финансирования [2].

Для решения выявленных проблем в сфере инвестиций государство может использовать как методы косвенного стимулирования, так и методы прямой бюджетной поддержки в стратегически важных отраслях. К таким мерам можно отнести:

- принятие законодательных актов, поддерживающих компании, инвестирующие в проекты реального сектора экономики;

- предоставление государством долгосрочных средств финансовым институтам по льготным ставкам на целевых условиях;

- предоставление государственных гарантий финансовым институтам, принимающим участие в финансировании проектов, приоритетных для государства;
- предоставление спонсорам проектов "налоговых каникул" и более лояльные условия возмещения налога на добавленную стоимость;
- развитие инструментов страхования рисков проектного финансирования, а также рынка производных финансовых инструментов;
- создание условий для развития синдицированного кредитования проектов;
- создание государственной системы информации потенциальных инвесторов о российских инвестиционных проектах и программах;
- создание финансово-промышленных групп, в результате банки могли бы увереннее кредитовать промышленные предприятия, имея гарантии в виде акций, а также активнее контролировать реализацию инвестиционных проектов;
- подготовка менеджерских кадров в области проектного финансирования .

Список использованной литературы:

1. Смирнов А.Л. Проектное финансирование. Москва - 2013.
2. Катасонов В.Ю. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование. Москва - 2001

Радионова Ю.В.

ЗНАЧЕНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, КАК ФАКТОРА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ¹

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Роль анализа в управлении хозяйственной деятельностью чрезвычайно важна и, несомненно, значима. Именно в результате анализа формируется необходимая информация, используемая как система поддержки и обоснования принимаемых решений. Стратегический анализ занимает в системе экономического анализа особую роль, т.к. он направлен, прежде всего, на обеспечение и поддержание конкурентных преимуществ в жёстких условиях рыночной конкурентной среды. Это объясняет

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

необходимость предъявления особых требований к качеству и содержанию анализа. Несмотря на очевидность данного положения, такой точки зрения придерживаются далеко не все бизнесмены.

Группа исследователей из Tuck Business School [1], проводила исследования пытаясь выяснить, чем определяется успех или поражения в бизнесе.

Некоторые выводы оказались полной неожиданностью. Оказалось, что многое из того что по общему мнению является для корпорации полезным, на самом деле вредно. Некоторые качества, которые менеджеры считают полезными и пытаются в себе развивать, на практике вредят делу. Аналогичная ситуация складывается у инвесторов. Признаки, расцениваемые ими как свидетельство успеха, оказываются свидетелями поражения.

Оценка результатов исследования, привела к следующим выводам относительно сложившейся ситуации:

1. Игнорирование перемен. Успешные компании часто замыкаются на сложившейся корпоративной культуре, вяло воспринимая новые идеи.

2. Сосредоточение на отдельных элементах бизнеса в ущерб другим направлениям. Отказ от рассмотрения новых предложений клиентов.

3. Неверное видение, которое приводит к действиям вопреки логике.

4. Использование одних и тех же методов, по принципу «если они оказались эффективными прежде, то сработают и на этот раз», «пока система действует, нет смысла её менять».

5. Слишком тесная связь руководителей с компаниями, что приводит к решениям, предпочтительным по субъективным причинам самому руководителю, который видит в компании продолжение своего я. Это приводит, прежде всего, к необоснованным, неэффективным и разорительным для компании инвестициям.

6. Высокомерие, пренебрежение к конкурентам и поставщикам. Стремление поддержать имидж в угоду стратегической целесообразности.

7. Игнорирование слабых мест. Генеральный директор часто уверен, что управляемая им компания вправе поступать как ей нравится, если она занимает доминирующее положение на рынке.

Выявленные причины полностью противоречат сущности и содержанию стратегического управления.

Как известно, стратегия рассматривается как путь компании от фактического состояния к желаемому. Исходя из этого, стратегический анализ представляет собой систематический процесс получения знаний о внутренних и внешних условиях, способных повлиять на выбор и осуществление стратегии, а также на рыночные позиции компании. Желает-

мое состояние определяется стратегическим видением руководства и исходящими из него целями. Фактическое положение определяется текущим состоянием внутренней и внешней среды компании. Внутренняя среда отражает стратегические сильные и слабые стороны компании.

Внешняя среда предлагает бизнесу стратегические возможности или определяет угрозы.

Стратегия компании должна обеспечивать баланс этих условий, обеспечивая реализацию фундаментального понятия - стратегического соответствия. Оно означает, что успешность стратегии обеспечивается соответствием особенностям внутренней и внешней среды фирмы, её целям и ценностям, ресурсам и способностям, организационной структуре. Стратегический анализ не дает ответов на конкретные проблемы, но позволяет облегчить понимание подходов к выявлению ключевых факторов успеха.

Следует отметить, однако, что в полном объёме стратегический анализ доступен лишь крупным компаниям. Они могут создавать даже системы стратегического контролинга, в то время как небольшие компании инновационного характера ограничиваются лишь теми областями анализа, которые специфичны для их деятельности.

Переход к инновационному пути развития в экономике ставит новые требования к целям и задачам стратегического анализа, методам его проведения.

Главные причины, определяющие необходимость развития и совершенствования стратегического анализа при формировании корпоративной стратегии инновационного развития, определяются следующим:

1. Особенностью самой стратегии инновационного развития, отличающую её принципиально от конкурентных стратегий, применительно к которым разработаны подходы и методы стратегического анализа, преследующих цели укрепления конкурентных позиций предприятия путем расширения доли на рынках, диверсификации деятельности, ценовой политики и т.п.

2. Целью анализа, ориентированного на выбор направлений инновационного развития, перехода к новому технологическому укладу, инновационному прорыву на принципах «экономики знаний», которые приведут предприятие на принципиально новый уровень развития, обеспечивая, таким образом, конкурентные преимущества.

3. Постановкой задач инновационного развития, которая должна соответствовать направлениям технико-технологического развития, как в отраслевом, так и в межотраслевом разрезах.

4. Несоответствия целям инновационной стратегии условия, вытекающего из определения стратегии, которое звучит как «путь компании

от фактического состояния к желаемому». В этом случае анализ ориентирован на методы сравнительного конкурентного анализа.

Учитывая, что существующий в практике до настоящего времени анализ и корректировка стратегических решений осуществляются постоянно, стратегические решения носят практически краткосрочный характер. Это приводит к потере их стратегической значимости.

5. Существенным отличием объектов анализа. Если в стратегическом анализе объектами традиционно являются рынки, конкуренты, товары, поставщики, то в стратегическом анализе инновационной направленности объектами являются инновации, разработчики инноваций, инновационные и ресурсные возможности компании. Инновационное развитие, как правило, связано с выделением базовых инноваций, соответствующих видению (стратегической идее), и сопутствующих инноваций, т.к. переход к новому технологическому укладу не может ограничиваться обновлением только какого-либо звена в системе бизнеса. Это обуславливает необходимость формирования портфеля взаимосвязанных инноваций.

6. Инновационные стратегии носят долгосрочный характер в силу отмеченных особенностей, поэтому появляется необходимость поиска путей сокращения времени освоения, как базовых, так и сопутствующих инноваций. Решение данной проблемы в условиях глобализации экономики основывается на принципах интеграции и интернализации, включая интернализацию знаний. Можно привести достаточное количество примеров, подтверждающих широкое и эффективное использование указанных принципов в мировой практике. Реализация этих принципов основывается на специфических методах анализа, в частности технологического аудита.

Так как коммерциализация инноваций – длительный и дорогостоящий процесс, то прежде чем тратить немалые финансовые ресурсы и время, необходимо оценить реальность превращения инновации в рыночный продукт. Именно на эти операции направлен технологический аудит.

7. Переход к методам интеграции и интернализации ставит ряд проблем, а именно, выбор организационных форм, обеспечивающих реализацию инновационной стратегии в заданные сроки и эффективностью, поиск партнеров сотрудничество с которыми основывалось бы на принципах взаимной заинтересованности. Малые предприятия – разработчики инноваций, как правило, не имеют опыта, навыков и ресурсов, в том числе финансовых, для доведения своих разработок до практической реализации. Это подтверждается практикой коммерциализации инноваций. Такие предприятия заинтересованы в интеграции с крупными компаниями, располагающими ресурсной базой, опытом освоения нововведений.

8. Реализация инновационной стратегии требует, как правило, изменений в направлении совершенствования и развития менеджмента организаций, которые по сути своей становятся также инновациями. Одним из методов решения данной задачи является изучение опыта компаний-лидеров, причем не обязательно данной отрасли, получившей название «бенчмаркинг». Изучение опыта компаний других отраслей, как показывает практика, может дать много свежих идей. В настоящее время в мировой практике используются такие виды бенчмаркинга как процессный, функциональный, стратегический, внутрифирменный, продуктовый. Бенчмаркинг рассматривается как эффективный метод улучшения бизнеса, но вместе с тем требует компетентной организации процесса обучения и использования передового опыта на основе его анализа и выбора областей и форм применения в организации, т.е. творческого отношения к чужому опыту. Бенчмаркинг не только используется в практике конкурентного анализа, но он может служить источником появления инновационных проектов или условием реализации основной инновационной идеи.

9. Особенности инновационного процесса в рамках реализации стратегии инновационного развития требует разработки особых подходов и методов анализа экономической эффективности, связанных с эффектом замещения старого новым с учетом фактора времени. Процесс замещения используемых (старых) стратегий новой, требует использования методов динамического анализа.

10. Реализация корпоративной стратегии инновационного развития на принципах интеграции и интернализации требует изменения организационной структуры и методов управления в соответствии с используемыми организационными формами. Они связаны с организацией системы передачи знаний и развитием корпоративной культуры и компетенций.

Инновационная стратегия направлена, также как и конкурентная, на укрепление конкурентных позиций предприятия, но по отношению к ней она служит более долгосрочным целям, поэтому является упреждающей и дополняющей. Западные бизнесмены, десятилетиями развиваясь по инновационному типу, четко отдают себе отчет, что успех в глобальном масштабе может обеспечить лишь тот, кто реализует стратегию технологического опережения конкурентов.

В связи с развитием инновационного направления в конкурентных стратегиях корпораций сформировалось и успешно развивается новое направления анализа при выборе инновационных стратегий – «технологический аудит».

Следует иметь в виду, что когда говорится слово «технология», то в него вкладывается более широкое понятие, чем технология как таковая в

прямом смысле слова. В работе Титова В.В. [2] дается следующее пояснение, с которым нельзя не согласиться. «В действительности «видимым» предметом технологий может быть конкретный объект предметного типа, который сам по себе технологией не является. Однако и в этом случае с инновационным предметом обязательно связано то или иное умение, искусство, та или иная технология (либо технология производства, либо технология применения или осуществления), поэтому словосочетание «трансфер технологии» всегда несет вполне определенный реальный смысл. Этот смысл становится ещё более понятным, если учесть, что наиболее надежным способом защиты любого объекта и любой технологии как интеллектуальной собственности является не патент, а так называемое «нераскрываемое ноу-хау». Обойти практически можно любой патент, если патентный документ содержит информацию, достаточную для запуска технологии. Доказывать нарушение патентных прав – это дорогостоящая и сомнительная (в смысле успешности) операция, которая представляется крайне нежелательной даже в богатых странах. Поэтому в настоящий момент смысл понятия «технология» ближе не к устоявшемуся производственному смыслу, а к его прямому переводу (искусство, ремесло, наука + понятие, учение)». Таким образом, когда речь идет о технологии, следует рассматривать её как инновацию, базирующуюся на той или иной инновационной идее, т.е. на продукте или процессе, еще нигде и никем неосвоенном в промышленном масштабе.

Технологический аудит-процедура объективной оценки потенциала инновации как объекта трансфера и коммерциализации.

При проведении технологического аудита ставятся и даются ответы на следующие вопросы:

- Авторство (кто являлся автором, кто финансировал разработку).
- Патентный поиск (наличие аналогичных изобретений, других решений той же задачи).
- Проверка технической осуществимости (проверка достоверности концепции, оценка работоспособности продукта в реальных условиях, выявить препятствия для использования продукта конечными потребителями, оценить по возможности технические характеристики продукта, найти новые области применения технологии или продукта).
- Идентификация технологий для сравнения (имеющиеся на рынке близкие по назначению продукты и технологии, их технические характеристики, их стоимостные характеристики (включая эксплуатационные)).
- Оценка рыночных перспектив (наличие рынка, размер рынка и его динамика, конкуренция на рынке и конкуренты).
- Практическая осуществимость (наличие специалистов, как по технической, так и по коммерческой реализации, оценка стоимости осуществления и наличие финансирования, наличие материалов необходи-

мых для реализации, срок реализации проекта и окупаемости вложений, регламентные ограничения на производство предлагаемого проекта).

Объективная оценка потенциала инноваций может быть обеспечена только технологическим аудитом. Это объясняется многими причинами. С одной стороны, завышенной оценкой ценности изобретения самим изобретателем, а с другой стороны – недооценка новинок, т.к. исследователь, ученый, практик не всегда видят за повседневной работой всех возможностей и вариантов применения отдельных находок, умений, решений, которыми они пользуются ежедневно, не замечая при этом, что этими находками пользуются только они одни.

Процедура «технологического аудита» может применяться, не только тогда, когда необходимо оценить возможности новой технологии, её коммерческий потенциал, но и тогда, когда оценивается потенциал предприятия. Когда необходима оценка имеющейся интеллектуальной собственности, которая имеется на предприятии, но не пущена в хозяйственный оборот (не коммерциализована), а также при оценке дополняющих активов при формировании стратегических партнерств.

Опыт европейских и американских компаний показывает, что технологический аудит следует начинать с анкетирования сотрудников. Содержание вопросов в анкетах и подбор анкетизируемых может меняться. Результаты анализа анкет позволяют выявить, кого следует пригласить на следующий этап собеседования.

Проведение аудита должно поручаться независимому эксперту, т.е. лицу, не работающему по близкой тематике, в противном случае эксперт должен заявить самоотвод.

Окончательная оценка новой разработки (технологии) должна проводиться при непосредственном участии автора (разработчика).

Поскольку инновация может касаться различных сфер и направлений деятельности, то и критерии её оценки могут существенно изменяться. Определить полный перечень критериев, объективно оценивающих технологию, является сложной задачей из-за большого числа критериев и, порой, сложности сопоставления различных инноваций (технологий).

В работе А.Бретта [3] предлагается использовать следующие критерии для расчета потенциала коммерциализуемости и трансфера технологий.

Потенциал коммерциализуемости: разумная себестоимость коммерческой разработки; возможность получения не одного, а семейства продуктов или приложений; наличие рынка; конкурентные преимущества; проведена или проводится в настоящее время промышленная проработка.

Потенциал трансфера: технология в достаточной степени подготовлена к передаче; имеется группа, способная помочь в работе при разра-

ботке и передаче технологии; технология достойна внимания с рыночной точки зрения; сроки коммерческой проработки разумные; выявлены фактические или потенциальные покупатели технологии или лицензии.

Для оценки рыночных перспектив инновации необходимо провести поиск существующих на рынке продуктов и технологий, решающих те же задачи и удовлетворяющие те же потребности покупателя, оценить ёмкость рынка и его динамику.

По новым продуктам необходимо сопоставить с продуктом аналогом цены, степень улучшения технических и потребительских свойств, эксплуатационные затраты.

В работе Титова В.В. [2] определены специальные свойства инноваций, на которые необходимо обратить особое внимание, т.к. они в первую очередь воспринимаются реципиентом.

К их числу относятся:

1. Относительные достоинства, преимущества инновации по сравнению с существующими объектами, выполняющими ту же (или подобную) функцию.

2. Совместимость с имеющимся окружением. Консервативность человеческого быта и соображения экономии гораздо легче принимается обществом, если оно удобно вписывается в то окружение, что уже имеется.

3. Сложность инновационного продукта должна соответствовать его назначению. Продукт массового потребления не должен допускать никаких опасных ситуаций при нештатном применении. Продукт узкого специального применения не должен быть чересчур сложным, т.к. это снижает его надёжность.

4. Наглядность, возможность «попробовать» инновационный продукт при первом контакте облегчает «усваивание» контрагентом всех его достоинств. Это облегчает позитивное восприятие инновации.

5. Предпочтительность, как правило, отдается инновации, результат использования которой очевиден.

Важной характеристикой технологии является её оценка с точки зрения возможности коммерциализации и обеспечения целей экономического развития компании.

Литература.

1. Технология корпоративного управления. Сидни Финкелстайн «Что предвещает бурю»- Портал ITEAM/<http://www/iteam.ru>

2. Титов В.В. Инновационное предпринимательство: теория и практика. ИЭОПП СО РАН – Новосибирск, 2012 г.

3. Бретт А. Оценка коммерциализуемости технологий. В кн. «Коммерциализация технологий. Мировой опыт – российским регионам». – М.: Moscow News, 1995 г.

4. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В.Н.Фунтова. – СПб.: Питер, 2011. – 560 с.

5. Демиденко Д.С., Козловская Э.А., Яковлева Е.А. Оценка и управление стоимостью предприятия. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. – 448 с.

Рухляда Н.О., Бакшанская В.С.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Роль управления предприятием постоянно возрастает на современном этапе развития российской экономики. Причиной этого является то, что с эффективным управлением производственной деятельностью неразрывно связана стабильная деятельность любого предприятия, а особенно малого, и это в конечном итоге воздействует на социально-экономическую среду, уменьшая количество безработных и снимая посредством этого социальную напряжённость в обществе.

Эффективность управления производственной деятельностью на предприятии, повышение производительности труда, улучшение качества выпускаемой продукции (услуг), повышение конкурентоспособности напрямую зависят от проводимого на предприятии управленческого учёта и анализа, так как он является связующим звеном между процессами, происходящими внутри организации и процессом управления. В экономически развитых странах на постановку и ведение управленческого учёта затрачивается до 90 % рабочего времени и других ресурсов в общих затратах на постановку и ведение бухгалтерского учета [5].

В России, также как и в развитых странах, получило признание деление финансового учета на бухгалтерский учет и управленческий, хотя в нормативных документах по бухгалтерскому учету такое понятие, как управленческий учет, не регламентируется. Одно из наиболее удачных определений управленческому учету дает российский ученый Кондраков Н. П. По его мнению, управленческий учет – это установленная руководством организации экономическая система, включающая в себя учет, анализ, контроль, планирование, регулирование и прогнозирование расходов и доходов предприятия, оценку результатов производственно-хозяйственной деятельности в разрезе, необходимом для управления объектами внутри организации и принятия на этой основе своевременных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов ее деятельности [6].

Таким образом, можно подчеркнуть, что ведение управленческого учета является важным аспектом в деятельности предприятия, и малые предприятия не являются здесь исключением. Малое предприниматель-

ство функционирует в среде рыночной неопределённости и риска. В этих условиях успешная деятельность субъекта малого предпринимательства в общем и целом зависит от достижения поставленных перед ним целей, от следования принятым установкам и намеченным ориентирам, от его устойчивости с финансово-экономической и правовой точек зрения, а также от устойчивости его положения среди конкурентов на рынке. Обеспечение выполнения перечисленных требований и является задачей управления предприятием и ведения грамотного управленческого учета на нем.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24.04.2007 года численность любого малого предприятия составляет максимум сто человек [1].

Управленческий учет, являясь частью бухгалтерского учета, опирается на определенные принципы, без которых передаваемая информация будет некачественной и искажённой, а исходя из этого непригодной для принятия правильных управленческих решений. Среди принципов, применяемых при реализации функций управленческого учета на любом предприятии, в том числе и малом, есть следующие: комплексность (управленческий учет предполагает учет, планирование, контроль, анализ и регулирование), достоверность (применяемая информация правдива и обоснована) и полезность (обоснованность введения управленческого учёта, экономические выгоды от его внедрения должны намного превосходить затраты). Также к принципам относятся релевантность (адекватность и своевременность предоставляемой информации с большим разбросом вариантов) и прогнозирование (анализ всей имеющейся информации для прогноза дальнейшего развития экономической ситуации на предприятии) [3].

Как показывает опыт, основные неудачи малых фирм в основном вызваны менеджерской неопытностью или профессиональной некомпетентностью собственников малых предприятий. В этом отношении довольно интересны результаты исследования, проведенные Ресурсным центром малого предпринимательства в рамках проекта технического содействия Европейского Союза экономическим преобразованиям в Российской Федерации (программа Тасис). В ходе проведенных исследований было выявлено, что в процессе формирования у предприятий рыночно ориентированного поведения у них меняется отношение к задачам управления. Происходит понимание необходимости изменений и осознание неудовлетворительности имеющегося арсенала средств управленческой деятельности. Так, 76% руководителей предприятий испытывают затруднения в решении управленческих задач, в частности, самые уязвимые места деятельности малых предприятий – это управление,

управление затратами и производственным процессом. Поэтому на таких предприятиях следует особое внимание уделить таким элементам управленческого учета как учет себестоимости и учет продаж.

Управление затратами на предприятии предусматривает выполнение всех функций, которые присущи управлению любым объектом, т.е. разработку, принятие и реализацию решений, а также своевременный контроль за их выполнением. Реализацию функций управления затратами можно представить в виде следующей цепочки элементов управленческого цикла [4]:



Рис. 1. Элементы управленческого цикла.

Руководители получают информацию сами непосредственно от объекта управления, или она поступает им уже в обработанном виде от созданных для этих целей специальных информационных служб. Важнейшей из данных служб является бухгалтерия – единственный поставщик документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов организации, о хозяйственных процессах, а также и о результатах деятельности, о долговых обязательствах и претензиях.

Руководители несут ответственность за организацию управленческого учета в организациях. В зависимости от объема учетной работы они могут организовать новое структурное подразделение – службу управленческого учета, возглавляемое соответствующим руководителем, ввести в штат бухгалтерии должности специалистов по управленческому учету (бухгалтеров-аналитиков) или поручить ведение управленческого учета бухгалтеру (на малом предприятии). Для обеспечения рациональной организации управленческого учета большое значение имеет разработка плана его организации, который состоит из плана документации и документооборота, плана счетов и их корреспонденции, плана отчетности, плана технического оформления учета и плана организации труда работников бухгалтерии.

Разрабатывая план счетов для управленческого учета, важно учесть, что действующий в настоящее время план счетов бухгалтерского учета, предоставляет возможность осуществлять учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции одновременно для целей финансового и управленческого учета. При этом возможно использование однокруговой (монистической) и двухкруговой (дуалисти-

ческой) систем учета производственных затрат. Однокруговая система учета затрат может осуществляться без применения специальных счетов управленческого учета, а также и с их применением. Однокруговая система учета затрат уместна для малых и средних организаций, так как в ее основе лежит использование одинаковых оценок в финансовом и управленческом учете, и в связи с этим возможности контроля затрат ограничены. Двухкруговая система учета затрат больше подходит для крупных организаций.

На малом предприятии бухгалтер подготавливает отчет по управленческому учету и предоставляет его своему руководителю.

В средних организациях в состав службы управленческого учета есть возможность включить следующие группы: планирования, материальная группа, учет затрат труда и его оплаты, производственно-калькуляционная группа, учет продажи продукции, аналитическая группа [4]. На малом предприятии реализацией задач данных групп занимается бухгалтер. Следовательно, ему необходимо для реализации задачи планирования - составить главный бюджет, охватывающий основную деятельность организации, бюджеты структурных подразделений организации и другие частные бюджеты (бюджеты продаж, закупок, производственный и т.п.). Также следует составить операционный бюджет, который детализирует через частные бюджеты статьи доходов и расходов и представляется в виде прогноза прибылей и убытков, финансовый бюджет, прогнозирующий денежные потоки организации на планируемый период и специальные бюджеты для отдельных видов деятельности или программ.

Бухгалтеру для исполнения обязательств материальной группы необходимо: осуществить выбор поставщиков материальных ресурсов, контроль над поступлением, хранением и использованием этих ресурсов, разработать нормы расхода сырья и материалов на осуществление производственной деятельности, нормы запасов сырья и материалов на складах. Также бухгалтер принимает участие в выборе типовых и разработке новых форм первичных документов и учетных регистров для учета поступления, наличия и отпуска всех видов сырья и материалов, разрабатывает формы отчетов о расходе сырья, материалов и делает выбор цен для оприходования и расхода сырья, материалов.

Для учета затрат труда и его оплаты главный бухгалтер на малом предприятии осуществляет нормирование труда, определяет расценки оплаты труда, контролирует использование фонда заработной платы.

В качестве исполнителя функций производственно-калькуляционной группы бухгалтер определяет перечень центров затрат и центров ответственности, устанавливает статьи затрат по каждому центру затрат. Также он осуществляет калькулирование себестоимости про-

дукции по центрам затрат и по организации в целом и контроль за эффективным использованием производственных ресурсов.

Бухгалтер для целей учета продажи продукции определяет порядок учета выпуска и продажи продукции, состав покупателей и исчисляет фактические затраты по продаже продукции. Также он определяет себестоимость проданной продукции по ее видам, зонам продажи и т.п. и разрабатывает формы отчетов по продаже продукции, выявляет прибыль и рентабельность по продаже продукции.

Для выполнения функций аналитической группы главный бухгалтер осуществляет анализ эффективности деятельности по каждому центру затрат, структурному подразделению и организации в целом, выявляет резервы повышения эффективности использования всех видов ресурсов по всем подразделениям организации и организации в целом, принимает участие в разработке бюджетов организации (совместно с группой планирования).

Система управленческого учета характеризуется объемом информации, поставленными перед ней целями, критериями и средствами их достижения, составом и взаимодействием элементов. Признаками ее классификации являются: широта охвата информацией, степень взаимосвязи финансового и управленческого учета, оперативность обработки, оценка продукции и целевое назначение.

По широте охвата информацией видов деятельности, организационной структуры предприятия, продукции выделяют полные системы, которые состоят из совокупности систематического и проблемного учета, а также системы с целевым набором из составных частей. Систематический учет (рис. 2) предусматривает наличие автономии, собственных объектов и методов их отражения, понятий и последовательной структуры процедур, объединенных в единое целое [4].

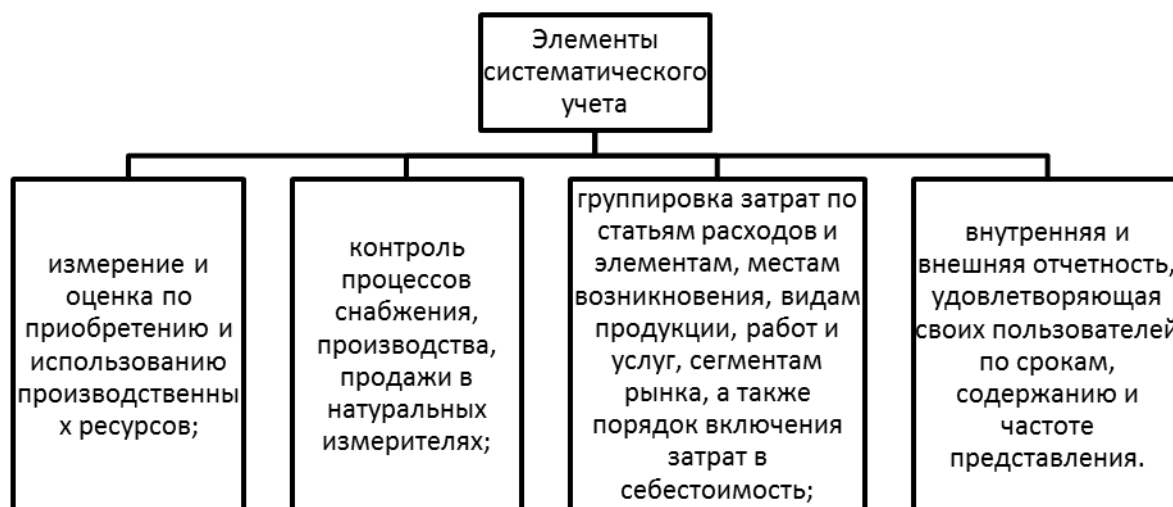


Рис. 2. Элементы систематического учета.

Проблемный учет формирует информацию об экономической, технологической, конструкторской, а также организационной подготовке производства, о ценах и реализации продукции и об управлении производственными запасами и рационализации расхода производственных ресурсов. Задачи проблемного учета решаются на основе фактических данных производственного учета и статистики с помощью применения методов нормирования, программирования, планирования, прогноза, систематического экономического анализа, контроля и регулирования. Содержание понятия «проблемный учет» указывает на то, что его данные используются при решении экономических и производственных проблем предприятия [4].

Целевое назначение формирования системы управленческого учета предполагает ее деление на стратегический и текущий учет. Используя специфические приемы исследования финансовых и учетных проблем организации, стратегический учет отражает ее деятельность в целом. Он сконцентрирован на деловых обязательствах, оцениваемых со стороны финансовых последствий и степени риска их выполнения, и потенциальных возможностях. Оценивая потенциальные возможности необходимо учитывать информацию о выпуске новой продукции для продаж на соответствующих рынках сбыта или об открытии новых рынков для реализации новой или ранее выпускаемой продукции. Текущий учет представляет собой система отражения объектов управленческого учета в прошлом, реальном и будущем периодах деятельности хозяйствующего субъекта. Важное значение в системе текущего учета выделено для двух ее элементов – затраты и контроль. Затраты могут быть классифицированы на различных основах, основные из которых базируются на согласовании затрат и доходов в течение длительного периода, измерении эффективности производства определенных продуктов предполагаемых к выпуску или уже фактически выпускаемых, сопоставлении затрат на отдельные изделия с их распределением по видам деятельности.

Контроль в системе управленческого учета также является немаловажной составляющей. Необходимость формирования управленческого контроля заключается в том, что принятием управленческих решений занимаются одни специалисты, а их исполнением – другие. Следовательно, первостепенной задачей внутреннего управленческого контроля является доведение принятого решения до реализации и своевременное его корректирование с целью достижения необходимого эффекта для экономического субъекта. Контроль позволяет выявить отклонения от принятых и утвержденных правил, законоположений и дать конкретную оценку причин, породивших данные отклонения. Необходимо отметить, что практическое суждение специалиста контроля должно быть направлено

на принятие необходимых управленческих решений. Сложность организационной структуры, правовой формы, вид и масштаб деятельности, философия управляющего органа, целесообразность охвата контролем различных сфер деятельности – все это значительно влияет на формирование методики внутреннего контроля в экономическом субъекте. Также следует подчеркнуть, что внутренний контроль организуется за счет средств хозяйствующего субъекта внутри предприятия по решению руководства для повышения эффективности управления [2].

Таким образом, в ходе проведенного анализа, можно сделать вывод о существенной роли на малых предприятиях грамотно организованного управленческого учета, что безусловно послужит руководителям надежным источником принятия верных и результативных управленческих решений.

Литература

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ (ред. от 23.07.2013).
2. Алексеева Л.В. Место и роль внутреннего контроля в создании эффективной системы управления субъектом малого предпринимательства// Инициативы XXI века. – Химки: Институт бизнеса, психологии и управления, 2012. – №1. – С. 15-18
3. Зюзин О.В. Управленческий учет и его роль в процессе управления на малом и среднем предприятии// Вестник транспорта Поволжья. – 2011. – № 1. – С. 30–35
4. Карасаева А.А. Отлаженная система управленческого учета – основа управления бизнесом// Академический вестник. – Тюмень: ТГАМЭУП, 2008. – №4. – С. 130-134
5. Керимов В. Э. Управленческий учёт: учебник. – М.: Маркетинг, 2010. – 485 с.
6. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учёт: учебник. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 653 с.

Рухляда Н. О.

ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

г. Санкт-Петербург, СПбГПУ

На сегодняшний день в условиях динамично меняющейся внешней среды, развитой конкуренции и непредсказуемости экономической конъюнктуры решение только текущих проблем становится неэффективным в долгосрочной перспективе. Актуальными становятся проблемы, связанные со стратегическим развитием предприятий и принятием стратегических управленческих решений.

Стратегическое развитие предприятий, особенно крупных промышленных корпораций, в Российской Федерации имеет важнейшее

экономическое и социально-политическое значение. Устойчивое развитие любого предприятия требует наличия эффективной системы управления, способной обеспечить адекватную и своевременную реакцию на происходящие изменения во внутренней и внешней среде предприятия.

Отмеченное И. Ансоффом усиление нестабильности внешней среды, определяемое с помощью трех параметров (привычности событий, темпов изменений и предсказуемости будущего) явилось предпосылкой формирования нового подхода к управлению – стратегического. А возросший интерес к проблеме стратегического позиционирования в бизнесе и рост значимости стратегических решений в управлении обусловили трансформацию традиционного управленческого учета в стратегический управленческий учет.

Стратегическое управление организацией для российской экономики занимает одно из важнейших мест в системе управления предприятием. Стратегический управленческий учет подразумевает управление, которое отвечает следующим характеристикам [3]:

- направлено на поддержку стратегически-ориентированных решений;
- тесно связано с рыночно-ориентированной внешней информацией, имеющей как финансовый, так и нефинансовый характер;
- ориентировано не столько на фиксацию конкретных фактов, сколько на отслеживание трендов, тенденций или значимых изменений;
- оперирует плановыми и прогнозными данными долгосрочного характера.

Стратегическое управление, отвечающее всем перечисленным выше характеристикам, дает возможность эффективно функционировать предприятию в долгосрочной перспективе, достигая своих целей [4].

Впервые термин «Стратегический управленческий учет» появился в 1981 г., когда Кеннет Симмондс (профессор Лондонской школы бизнеса) предложил его для описания процесса «предоставления и анализа данных управленческого учета о бизнесе и его конкурентах в целях реализации и контроля бизнес-стратегии». От прочих аналогичных концепций эту отличала подчеркнута внешняя направленность, что позволило переориентировать управленческий учет с производственного уровня в более широкую область. Использование термина «стратегический» ввело в рассмотрение долгосрочную перспективу и более широкий круг информации, что позволило в дальнейшем рассматривать стратегический учет как более высокий уровень учетной практики по сравнению с традиционным управленческим учетом. Таким образом, стратегический управленческий учет возник в результате необходимости решения насущной управленческой задачи обеспечить необходимую информационную поддержку стратегически значимых решений. Предложенное К. Симмондсом расширение традиционного управленческого учета про-

изошло прежде всего за счет дополнения традиционных технологий управления затратами технологиями маркетингового анализа. Данный подход стал основой для дальнейших разработок в этом направлении [5].

Классическое определение стратегического управленческого учета дал в начале 1990-х гг. один из наиболее активно работавших в данном направлении ученых, М. Бромвич. Он рассматривает стратегический управленческий учет как «способ анализа финансовой информации о рынках продукции, издержках соперников, структурах расходов и отслеживание стратегий предприятия и стратегии соперников на этих рынках в течение нескольких отчетных периодов». Включение в рассмотрение маркетингового элемента позволило пересмотреть традиционное представление об управленческом учете как направленном на внутреннее производственные процессы. Рыночная ориентация стратегического управленческого учета способствовала переориентации управленческой учетной практики на систематизацию, сбор и обработку информации о конкурентной позиции и возможностях внешней среды.

В основу первых разработок по стратегическому управленческому учету легла концепция конкурентной стратегии М. Портера, который выделил три общие рыночные стратегии: минимизация издержек, дифференциация, фокусирование на рыночном сегменте [6]. Использование теории управления затратами в рамках концепции конкурентного рынка позволяет дать практический ответ, каким образом компания может достигнуть конкурентоспособной структуры затрат и реализовать конкретные стратегические цели, например, добиться лидерства в издержках в отрасли или на узком производственном сегменте.

Термин «стратегия» является одним из ключевых понятий стратегического управленческого учета. Стратегия представляет собой систему управленческих решений, направленных на реализацию миссии организации и ее преобразование в новое состояние. Эти решения, имеющие долгосрочный характер, определяют направления формирования и развития организационного потенциала, а также способы осуществления деятельности на рынке для достижения конкурентных преимуществ.

Основа успешной стратегии заключается в создании устойчивых конкурентных преимуществ и построении такого предприятия, которое могло бы успешно работать, несмотря на непредвиденные обстоятельства, мощную конкуренцию и возникающие внутренние проблемы.

Стратегия включает в себя несколько необходимых элементов:

Во-первых, систему целей, в которую входят миссия, генеральная цель, общеорганизационные и специфические цели;

Во-вторых, приоритеты (ведущие принципы) распределения ресурсов и осуществления действий;

В-третьих, правила, регламентирующие процесс реализации стратегии, например, формирования организационной структуры, осуществления внутреннего взаимодействия или выполнения специальных операций.

Процесс стратегического управленческого учета включает в себя не только собственно учет, но и три следующих элемента (рис. 1): стратегический анализ, стратегическое планирование и стратегический контроль [1].

Стратегический анализ направлен на определение состояния хозяйственной деятельности (бизнеса) организации в конкретный момент времени. Помимо этого в ходе выполнения стратегического анализа дается оценка ясности и реалистичности ее стратегических целей.

Поскольку стратегия развития, как правило, достаточно тесно связана с внешними условиями, в которых организация осуществляет свою хозяйственную деятельность, то стратегический анализ, прежде всего, призван исследовать внешние условия как факторы, оказывающие влияние на долгосрочные (стратегические) цели организации, особо не концентрируясь только на так называемых традиционных задачах экономического управленческого анализа.

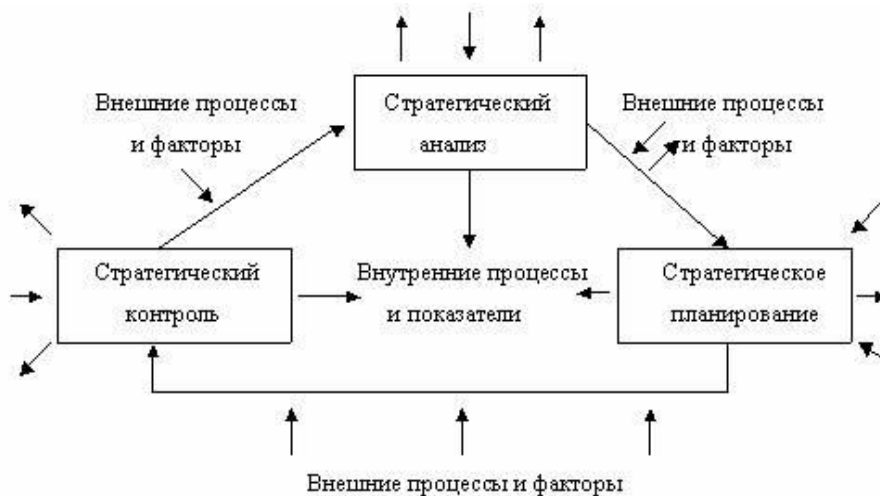


Рис. 1. Процесс стратегического управленческого учета [1]

Второй важный элемент стратегического управленческого учета - стратегическое планирование. В ходе его осуществления разрабатываются планы долгосрочного характера, которые, в свою очередь, предназначены для достижения долгосрочных, т. е. стратегических, целей организации. Стратегическое планирование также известно как корпоративное планирование или долгосрочное планирование.

Результатом стратегического планирования является стратегия развития (бизнес-стратегия, корпоративная стратегия) организации - дол-

госрочная программа действий организации (на 5 лет и более) в сфере бизнеса, которая может быть разбита на следующие составляющие:

- подстратегии (производственная, маркетинговая, финансовая, кадровая);
- отдельные конкурентные стратегии (для каждого подразделения предприятия, которые могут конкурировать на различных рынках и выпускать различные виды продукции).

Третий важнейший элемент стратегического управленческого учета - это стратегический контроль. Его роль состоит в отслеживании и контроле за достижением поставленных стратегических целей и обеспечении возврата к стадии принятия решений. Такие возвраты необходимы для того, чтобы скорректировать решения и вернуться на путь, который необходимо пройти для достижения целей, или для того, чтобы изменить цели (или скорректировать их) в случае необходимости (в частности, если изменить внешние и внутренние условия хозяйственной деятельности организации).

В качестве одной из фундаментальных задач стратегического управленческого учета следует рассматривать помощь компании в достижении ею намеченных стратегических целей. При этом стратегические цели тесно связаны с потребностями менеджмента, акционеров и других заинтересованных лиц, и потому стратегический управленческий учет помимо прочего должен обеспечивать необходимый коммуникационный канал между первым и остальными. С различными вариациями данный подход сохраняется и в настоящее время, хотя и не является единственным.

Характерной особенностью стратегического управленческого учета является его комплексный и многоуровневый характер. В отличие от традиционного управленческого учета, изначально ориентированного, прежде всего (но не только), на отдельные подсистемы управления и внутренние процессы, он реализуется в рамках всей системы управления предприятием с учетом влияния внешней среды. Комплексный сложный характер стратегических задач способствовал тому, что к настоящему времени появилось свыше десятка различных методологических подходов к формированию системы стратегического учета.

Логично представить стратегический управленческий учет как расширение традиционного за счет более полной интеграции на всех уровнях принятия решений. Такой подход позволяет не только рассматривать задачи стратегического управленческого учета в комплексе с задачами традиционного управленческого учета, но и уточнить сложившиеся подходы к оценке их внутреннего содержания. Отметим, что, если не брать во внимание контекст и уровень агрегирования принимаемых управленческих решений, основные задачи, решаемые в рамках систем

традиционного управленческого и стратегического управленческого учета, совпадают.

Стратегическое видение в бизнесе ориентируется не столько на ретроспективные, сколько на перспективные оценки текущего состояния дел. В рамках стратегического менеджмента, таким образом, реализуются три глобальные задачи – адаптация к быстро меняющейся окружающей среде, определение будущей конфигурации бизнеса и формирование инновационного контура развития и роста. Сложность и неоднозначность возможных решений такого рода задач обусловили множественность концепций понимания стратегии в бизнесе [1].

В настоящий момент концепцию стратегического управленческого учета следует рассматривать не просто как еще один учетно-аналитический подход, но и как неотъемлемый элемент качественного и гибкого управления, без которого невозможно дальнейшее расширение и развитие бизнеса [2].

Являясь относительно новым направлением, стратегический управленческий учет получил широкое распространение в мире и в настоящее время начинает внедряться на крупных российских предприятиях. В условиях значительной неопределенности и несовершенства российской экономической системы, при общем улучшении хозяйственного климата в стране, формирование правильной стратегии и наличие системы ее мощной информационной поддержки для многих из них становится определяющим фактором устойчивого развития.

Литература

1. Друри К. Управленческий и производственный учет. Пер.с англ. В.Н. Егорова.- 6-е издание; Учебник. М.: Юнити-Дана,2012.
- 2.Кочкова О.И. Как увязать бюджет со стратегией компании // Финансовый директор. 2006.-№4.
3. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. Изд. 2-е. М.: Издательство ЛКИ, 2008.
4. Николова Л.В. Инвестиционный анализ (учебно-методическое пособие (практика). Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2013. № 2. С. 111-112.
5. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент: Учебник. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС,2006.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

ИНСТИТУТ ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

г. Якутск, ФГАОУ ВПО СВФУ НИИРЭС

Домохозяйство возникло еще в эпоху первобытнообщинного строя. С момента своего появления оно выражает хозяйственно-экономическую самостоятельность отдельной семьи или индивида в воспроизводстве индивидуальной рабочей силы, ее частичную обособленность в производстве и потреблении материальных благ. Именно в силу наличия индивидуальной формы семейного производства домашнее хозяйство сохранялось во всех общественно-экономических формациях. Советскую же науку эта проблема мало интересовала.

Домохозяйство рассматривалось только как дополнение к социалистическому общественному производству, функция которой заключалась в удовлетворении личных материально-бытовых нужд. Однако, начиная с 60-х годов интерес к домашним хозяйствам возрос, но все еще в рамках их потребительской функции.

В экономической теории за рубежом домохозяйство изучается более полно, чем у нас. Традиционно оно включается в разделы, посвященные распределению доходов, потреблению (и в связи с ним накоплению), формированию платежеспособного спроса, а также частично – в проблематику воспроизводства рабочей силы и занятости (особенно женщин и молодежи). Домохозяйство включается также в разделы, посвященные социально-экономической политике государства, связанной с социальным обеспечением нетрудоспособных, инвалидов или престарелых и т.д. По мнению Н.В. Можайкиной, особый интерес представляют работы представителей неоклассического направления, экономистов кейнсианского и посткейнсианского направления.

Одной из наиболее распространенных в западной науке концепций является теория «новой экономики домохозяйства». В работе Н.В. Можайкиной находим, что представителями подобного подхода являются Г. Беккер, Т. Шульц и другие. Домохозяйство рассматривается ими как «фирма», как производственная ячейка, которая преобразует, использует такие средства, как материальные ресурсы семьи, время, усилия ее членов в такие «товары», как здоровье, дети, удовольствия, отдых, положение в семье и другие ценности. Согласно этой концепции предполагается, что домохозяйства являются не только потребительскими еди-

ницами, но и внутри их осуществляется производственная деятельность.
[1]

В РС (Я) вовлеченность домашних хозяйств в процесс рыночной экономики, в период начиная с 2000 года, расширилась. Домохозяйства показали достаточную жизнеспособность и хотя уровень реальных доходов домохозяйств, как сельских так и городских, находится на низком уровне отмечается определенная положительная тенденция. Это стало возможным благодаря жесткой экономии важных статей расходов самих домохозяйств.[2]

К наименее обеспеченным относятся как районы традиционной сельскохозяйственной специализации, располагающиеся в Центральной Якутии, так и ряд арктических районов, для которых установлены более высокие северные надбавки. К наиболее обеспеченным, у которых значение показателей превышает средний для республики, относятся только промышленные районы: Нерюнгринский, Анабарский и Мирнинский, а также г. Якутск, на их территории в совокупности проживает около 48 % населения республики. Это свидетельствует о снижении значения северных коэффициентов, как меры социальной поддержки населения, а также о том, что наиболее высокий уровень денежных доходов в основном обуславливается производственным и финансовым секторами региональной экономики.

Тем не менее, структура денежных доходов населения характеризуется следующими тенденциями. Во-первых, относительно стабильны веса таких источников, как оплата труда наемных работников, доходы от предпринимательской деятельности и доходы от собственности. Во-вторых, прослеживается устойчивый рост социальных выплат, что подтверждает результаты политики повышения пенсий ряда последних лет. В-третьих, в структуре денежных доходов сократились другие доходы, которые в принятой методологии официальных органов статистики трактуются, как: разница между денежными доходами всего и основными статьями доходов.

Литература

1. Можайкина Н.В. Методологическая основа исследования домохозяйств // Вестник Харьковского государственного университета им. В.Н. Карамзина. - 2008. - № 802.

2. Ушницкая Л.Е. «Состояние и перспективы развития домохозяйств на Севере: на примере РС (Я)» автореферат на соискание ученой степени кандидата наук. Электронный ресурс.- Режим доступа: www.dissercat.com)

ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД М. ПОРТЕРА К ФОРМИРОВАНИЮ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ (VCM)

Эстония, ООО «ХК «ЭГО-Холдинг», главный специалист
планово-экономического отдела

Аннотация

Статья раскрывает вопрос применения процессно-ориентированного подхода для формирования цепочек стоимости, анализа потребительской ценности и прибыльности на основе анализа цепочки потребительской ценности.

Ключевые слова: бизнес-процесс, цепочка, прибыль, ценность.

Покупатели приобретают не продукт как таковой, а его ценность лично для себя, и поэтому, чтобы предприятие могло точно определить свои конкурентные преимущества, необходимо рассмотреть всю последовательность процесса создания именно этой ценности. Иными словами, цепочка создания ценности представляет собой инфраструктуру, показывающую значимость бизнес-процессов. Первичными являются бизнес-процессы, предназначенные непосредственно для создания результатов деятельности предприятия - ценности для клиента. Вторичные бизнес-процессы играют вспомогательную роль, обеспечивая необходимую инфраструктуру и средства управления при выполнении первичных бизнес-процессов[1]. При решении вопроса о границах процессов М. Портер предположил, что границы звеньев цепочки, а, следовательно и бизнес-процессов, находятся там, где каждый внутренний подпроцесс что-то добавляет к ценности продукта. Из этого предположения М. Портера вытекает интересный вывод: не существует стандартного списка бизнес-процессов, каждое предприятие должно разработать собственный перечень основных бизнес-процессов, так как продукт, как ценность для клиента, для каждого предприятия уникален.

Эта цепочка моделирует как основную, так и вспомогательную деятельность компании. Основная деятельность связана с производством и дистрибуцией продукции компании. Вспомогательная деятельность помогает выполнять основную деятельность. Агрегированный состав и структура бизнес-процессов модели цепочки добавления ценности приведены ниже:



Рис.1 Цепочка создания ценности согласно подходу М.Портера

Идею стоимостной цепочки М. Портер заимствовал у консультантов компании McKinsey Фредерика Глюка и Роберто Буэрона, рассматривавших фирму как последовательность функций: НИР и ОКР, производственно-технологические функции, функции маркетинга и сбыта продукции и т. д..

Каждое функциональное звено может быть источником конкурентных преимуществ. В технологическом звене, например, конкурентные преимущества фирмы могут быть обусловлены сложностью использования технологии, ее защищенностью патентами, гибкостью. Поэтому построение и раскручивание цепочки позволяет компании выявить преимущества над конкурентами, либо определить потенциал для их возникновения.

В рамках этого подхода создается возможность проанализировать и обосновать, как увеличение затрат в процессе одного вида экономической деятельности может привести к снижению общих затрат. Ярким примером такого решения является установка компьютерной системы учета и отчетности, которая путем автоматизации большого количества учетных и отчетных операций сокращает общие и административные издержки предприятия в целом[2].

Таблица 1. Первичные бизнес-процессы

Бизнес-процессы	Подпроцессы
Входящая логистика	<ul style="list-style-type: none"> – Хранение товарно-материальных ценностей – Учет товарно-материальных ценностей – Управление запасами товарно-материальных ценностей
Производство	<ul style="list-style-type: none"> – Производство продукции – Упаковка продукции – Управление производством
Внешняя логистика	<ul style="list-style-type: none"> – Обработка заказов клиентов – Отгрузка продукции – Учет отгрузки
Маркетинг и продажи	<ul style="list-style-type: none"> – Ценообразование – Продвижение продукции – Распределение и продажа продукции
Послепродажное обслуживание и сервис	<ul style="list-style-type: none"> – Монтаж и обучение – Поддержка клиентов – Работа с претензиями и ремонт
Материально-техническое снабжение	<ul style="list-style-type: none"> – Поиск поставщиков – Проведение тендеров – Закупка сырья и оборудования

Таблица 2. Вспомогательные бизнес-процессы

Бизнес-процессы	Подпроцессы
Поддержание инфраструктуры компании	<ul style="list-style-type: none"> – Планирование и финансирование деятельности – Учет и администрирование деятельности – Информационное и юридическое обеспечение
Управление человеческими ресурсами	<ul style="list-style-type: none"> – Подбор и наем персонала – Обучение персонала – Мотивация и оплата труда
Развитие технологий	<ul style="list-style-type: none"> – Проведение рыночных исследований – Проектирование и разработка новых продуктов – Совершенствование внутренних технологий/процессов

Список литературы:

1. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Заблоцкого. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2001.
2. <http://www.cfin.ru/management/costing/savchuk-06.shtml>
3. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Управление стоимостью организации в инновационном процессе: эффективность инноваций в производственной сфере (монография) Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 242 .
4. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовая стратегия прогнозирования промышленного предприятия (монография). Махачкала: ИД «Наука плюс». 2012. с. 210
5. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Финансовый менеджмент. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)) М.: Экономика, 2013. 372 с.: ил. – (Высшее образование).
6. Яковлева Е.А., Бучаев Я. Г., Гаджиев М. М., Козловская Э. А. Оценка бизнеса. 1-е издание (учебник: гриф УМО 080200 Менеджмент (профиль «Инновационный менеджмент»)). М.: Экономика, 2013. 357 с.: ил. – (Высшее образование)

Толстова Е.В.

ОБОБЩЕННОСТИ ПРОЦЕССА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Санкт-Петербург, СПбГПУ

Российская наука владеет большим потенциалом знаний, способных обеспечить эффективность деятельности предприятий, но получению значительных результатов препятствует высокий риск. Риск как экономическая категория в нашей науке относительно новое понятие, а риск-менеджмент тем более. Достижения экономистов в области оценки, анализа и управления риском, явились основой для одного из важных направлений в экономике – риск-менеджмента, который позволил синтезировать все достижения экономики в области управления риском, что определило актуальность данного исследования.

Риск - менеджмент представляет собой логический и систематический метод выявления, анализа, обработки и мониторинга рисков, связанных с какой-либо деятельностью или процессом.

Риск – менеджмент – это структурированный подход к управлению рисками, связанными с опасностью, последовательность деятельности человека в том числе: оценка рисков, разработка стратегий для управления, и смягчение рисков. Стратегии включают передачу риска другой

стороне, избежание рисков, минимизацию негативных последствий риска, и принятие последствий риска. Практика управления рисками широко используются в государственных и частных секторах, охватывающих широкий спектр видов деятельности. Сегодня управление рисками является неотъемлемой частью бизнес – планирования[1,2].

В соответствии со стандартом ISO 31000 "Управление рисками - принципы и основные принципы по осуществлению", процесс управления рисками состоит из нескольких шагов: Установление связи, идентификация, оценка [4], но мы можем разделить этап оценки на более подробные шаги, а также добавить два очень важных, которые должны осуществляться непрерывно.

Итак, основные этапы риск – менеджмента: выявление связи, определение риска, анализ риска, оценка риска, принятие решения о методе управления риском. Так как риск динамичен и постоянно меняется к основным этапам следует добавить два непрерывных процесса: мониторинг, консультации. Теперь более подробно рассмотрим каждый из этапов. К методам выявления риска следует отнести:

- определение риска на основе поставленных предприятием целей. При данном подходе любое событие, которое может поставить под угрозу достижение цели, определяется как риск.

- сценарный подход. Подход подразумевает разработку сценариев, которые включают альтернативные пути для достижения цели.

- таксономический метод. Таксономией является древообразная структура классификаций определенного набора объектов, в данном случае рисков. Вверху этой структуры — объединяющая единая классификация, корневой таксон, которая относится ко всем объектам данной таксономии. Таксоны, находящиеся ниже корневого, являются более специфическими классификациями, которые относятся к поднаборам общего набора классифицируемых объектов.

- проверка наиболее часто встречающихся рисков. Такой метод использует списки известных рисков, присущих той или иной сфере деятельности. Каждый риск может быть проверен и быть принят как потенциальный для определенного объекта или проекта.

На этапе анализа рисков необходимо ответить на два вопроса: Насколько велика вероятность риска? Какое будет воздействие, стоимость или последствия этого события? Ответы на эти вопросы покажут нам вероятности и воздействия, которые могут быть экономическими, политическими или социальными.

Основной трудностью в анализе риска является определение скорости возникновения, так как статистическая информация для всех прошлых инцидентов не доступна. Кроме того, оценка тяжести последствий, часто довольно сложна для нематериальных активов. Но сочетание веро-

ятности и последствий может помочь принять решение для лучшего управления риском, поскольку мы можем использовать модели управления рисками (Таблица 1). Оценка риска позволяет определить значение рисков для бизнеса и принимать конкретные решения по управлению риском или принять меры, чтобы предотвратить или свести его к минимуму. Для оценки рисков, необходимо их ранжировать тогда, когда они будут определены.

Это может быть сделано путем рассмотрения последствий и вероятности каждого риска. Многие компании считают, что оценка последствий и вероятности, как высокая, средняя или низкая достаточна для удовлетворения их потребностей. И, конечно, эта информация важна, чтобы использовать модель управления рисками (табл.1).

Таблица1. Модель управления риском

		Вероятность		
		низкая	средняя	Высокая
Воздействие	Сильное/ критическое	Требуется существенное управление риском	Постоянный мониторинг и управление риском	Важно эффективное управление
	Среднее	Принять риск с постоянным мониторингом	Необходимы меры по регулированию	Необходимы меры по регулированию
	Ограниченное/ слабое	Принять риск	Принять риск с постоянным мониторингом	Постоянный мониторинг и управление риском

Когда риски определены и оценены, все способы управления рисками помещаются в одну или несколько из следующих категорий: избегание, сокращение, перенос, сохранение (принятие рисков). Избегание риска включает в себя невыполнение деятельности, которая могла бы нанести ущерб. Принимается решение не принимать участие в мероприятиях, которые приводят к возможной реализации риска. Может показаться, что такой метод - ответ на все риски. Однако, цель любой дея-

тельности - получить прибыль, а избежание рисков может также означать потерю потенциальной выгоды. Избежание можно широко использовать для небольших проектов, когда риск во много раз больше, чем потенциальный доход или прибыль. Сокращение риска предполагает сведение к минимуму тяжести утраты или вероятности потери.

В настоящее время в научной литературе известно много различных моделей и подходов к сокращению рисков. Также под снижением мы понимаем "оптимизацию". Оптимизационные модели широко используются для различных видов деятельности, типов риска и секторов, в которых этот риск может возникнуть [5]. Принятие риска предполагает принятие потери, когда это произойдет. Принятие риска - возможная стратегия для малого риска, где стоимость страхования от риска будет выше, с течением времени, чем общие убытки. Все риски, которые не избежать или не передать принимаются по умолчанию. Причинами, по которым принятие риска может быть эффективным, являются:

- существует плата за риск передачи в страховую компанию, которая, как правило, на 40% - 50% больше, чем выплачивается при потерях, в зависимости от типа покрытия и суммы премии.
- частые малые потери имеют негативные последствия для будущих расходов на страхование [6].

Перенос рисков – это передача риска другому лицу или предприятию с помощью законодательства, договоров, страхования или других средств.

Способы управления риском разделяются на несколько категорий. Рисковые пулы технически принимают риски для группы участников пула, но распределяют его по всей группе, включая передачу между отдельными членами группы. Это отличается от традиционного страхования, тем, между участниками пула не уплачивается страховая премия, но вместо этого потери оцениваются для всех членов группы. Распределение рисков и их перенос, является жизненно важным компонентом для создания и управления венчурного финансирования [7]. Эффективное управление рисками требует представления и рассмотрения структуры, призванной обеспечить эффективное выявление и оценку рисков. Должны осуществляться регулярные проверки политики и соответствия стандартам, а также выявляться возможности для улучшения этих стандартов. Следует помнить, что организации являются динамическими объектами и работают в динамичной среде. Изменения в организации и среде, в которой она работает должны определяться в кратчайший срок с целью внесения соответствующих изменений в системы управления. Процесс мониторинга должен обеспечить гарантии того, что существуют соответствующие меры контроля для деятельности организации и что процедуры и методы управления понятны и выполняются [5]. С любой

стратегии управления рисками, важно консультироваться с заинтересованными сторонами. Является ли это необходимостью обращения к сотрудникам, или необходимостью обращения сотрудников к управлению, возможности для общения должны быть обеспечены - и должны оставаться открытыми. Также существуют контакты и консультации с заинтересованными сторонами вне организации – с потребителями, местными жителями, другими предприятиями - ведь все люди и учреждения, чья жизнь или деятельность, могут быть затронуты рисками, связаны с организацией. Основной целью информирования о рисках является улучшение коллективных и индивидуальных решений [6,8].

Создание Плана управления рисками является важным шагом в любом проекте, так как он помогает уменьшить вероятность возникновения риска. Независимо от типа риска, можно использовать этот шаблон, чтобы оперативно использовать разработанные ранее методы и процессы для снижения вероятности наступления риска, способствуя тем самым повышению вероятности успеха проекта. Для плана необходимо определение рисков, которые являются в первую очередь наиболее часто встречающимися для данного проекта, предприятия или вида деятельности [9,10,11,12]. Также план управления рисками должен включать специфику географического положения и экономическое состояние региона [8]. Для управления риском должны быть созданы и проработаны варианты управления, такие как основные методы снижения риска или возможные способы его передачи. Заключительным шагом в управлении рисками является подготовка «лечебного плана». Этот документ должен содержать решения о том, как каждый из рисков должен быть снижен. А в случае реализации риска план должен содержать комплекс мер по преодолению и восполнению понесенных организацией потерь. Таким образом, можно сказать, что «Лечебный план» является своего рода бизнес-планом для неблагоприятных последствий. С его помощью можно оперативно осуществить разработанные меры и тем самым снизить потери либо восполнить их в кратчайшие сроки. Первый проект Плана управления рисками никогда не будет совершенным. Практика, опыт, и потеря приведет к изменениям, которые необходимо внести в план. Все планы должны периодически обновляться: для оценки эффективности предполагаемых мер; провести оценку изменений рисков, которые происходят в деловой среде. Компании, особенно крупные корпорации, поднимают риск – менеджеров в ряды высшего руководства, чтобы дать им возможность увидеть и осознать политику и стратегию развития и управления предприятием. Так, знание основ управления риском является ключевым моментом для успеха управления и исключения возможных потерь.

Список использованных источников:

1. Николова Л.В. Инвестиции. Оценка эффективности инвестиционных проектов (учебно-методическое пособие). *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2013. № 2. С. 110-111.
2. Николова Л.В. Инвестиционный анализ (учебно-методическое пособие (практика)). *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2013. № 2. С. 111-112.
3. Hubbard, Douglas (2009). *The Failure of Risk Management: Why It's Broken and How to Fix It*. John Wiley & Sons.
4. ISO/DIS 31000 (2009). *Risk management — Principles and guidelines on implementation*. International Organization for Standardization.
5. Kharchenko A. Risk management as a crisis management of organization.
6. Robert Harder Consulting Group, Inc. Risk retention.
7. Francis A. Papay Risk transference and risk perception analysis of serial entrepreneurs and venture capitalists case western reserve university, june, 2006.
8. Козловская Э.А., Николова Л.В. Условия формирования и управления инвестиционной программой региона. *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2008. Т. 1. № 53. С. 46-48.
9. Родионов Д.Г., Цыпкин Ю.В., Синельникова С.С. Эффективность функционирования технопарков и бизнес-инкубаторов. *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2012. Т. 4. № 151. С. 150-159.
10. Рудская И.А. Методы оценки неопределенности инвестиционного процесса в инновационных организациях. *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2013. Т. 2. № 163. С. 149-154.
11. Рудская И.А., Плотникова Е.В. Сравнительная характеристика методов прогноза инвестиционных потребностей инновационных организаций. *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2013. № 173. С. 66-73.
12. Рудская И.А. Формирование механизмов программного взаимодействия участников региональной инновационной системы. *Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics*. 2013. № 180. С. 71-77.

СЕКЦИЯ №9 РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА

Жданова О.А.

ЦЕННАЯ БУМАГА SMART-ЭКОНОМИКИ

г. Москва, МЭСИ

Инновационному рынку, который является катализатором экономического и общественного развития, уделяется все больше внимания как с юридической, экономической и финансовых сторон, так и со стороны самого общества. Инновации прочно вошли в жизнь современного человека, их отсутствие ставит под вопрос возможность удовлетворения все возрастающих потребностей человека. Тем не менее, на финансовом рынке отсутствует специальная ценная бумага, отражающая рынок инноваций и рынок исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности. В качестве такой ценной бумаги может выступать сертификат на исключительное право (СИП).

Сертификат на исключительное право – это неэмиссионная, безноминальная, именная ценная бумага, которая предоставляет своему владельцу (или держателю) исключительные права на будущий объект интеллектуальной собственности, созданный в соответствии с договором на выполнение НИОКР, договором авторского заказа или иным договором, предметом которого является разработка объекта, который в будущем при успешном завершении работ может быть признан объектом интеллектуальной собственности, на основании которого был выпущен указанный сертификат.

Как и любую иную ценную бумагу, СИП можно рассмотреть с двух сторон: в качестве имущества и в качестве титула собственности. В общем случае владелец СИП может получить доход от обладания СИП за счет:

1. курсовой разницы между ценой продажи и ценой приобретения ценной бумаги;
2. продажи исключительных прав на объект интеллектуальной собственности, которые инвестор получает при успешном окончании договорных работ;
3. предоставления третьим лицам простой или исключительной лицензии на возмездной основе;

4. предоставления на рынок продукта, созданного на основе объекта интеллектуальной собственности, исключительные права на который имеются у инвестора.

Инноватору выгоден выпуск СИП, так в этом случае он получает финансовые ресурсы для осуществления инновационной деятельности.

При выпуске СИП требуется соблюдать ряд условий:

1. нельзя выпускать СИП, если заранее известно, что создаваемый по договору объект не сможет подлежать защите как объект интеллектуальной собственности, на него не могут быть получены исключительные права;

2. в заключаемом договоре между инвестором и инноватором обязательно должно предусматриваться, что исключительные права на результат договорных работ будут принадлежать инвестору;

3. все риски неохраноспособности результата договорных работ должен нести непосредственно инвестор.

СИП присущи следующие характеристики:

1. выпуск осуществляется одновременно с заключением договора на НИОКР, договора авторского заказа или иного договора, предметом которого будет являться разработка объекта, который в будущем при успешном завершении работ может быть признан объектом интеллектуальной собственности;

2. может выпускаться физическими лицами и юридическими лицами – коммерческими организациями;

3. один СИП представляет только одну инновационную идею;

4. СИП не подлежит консолидации или сплиту;

5. является неэмиссионной ценной бумагой;

6. не имеет номинальной стоимости;

7. является именной ценной бумагой;

8. может существовать в документарной или бездокументарной форме;

9. является срочной ценной бумагой;

10. представляет собой целевую ценную бумагу.

Обращение СИП на рынке будет способствовать:

1. привлечению в экономику дополнительных капиталов и перераспределению капиталов;

2. получению коммерческой выгоды инвесторами;

3. повышению или поддержанию уровня ликвидности у инвестора;

4. увеличению количества разрабатываемых инновационных идей;

5. подъему экономики страны в целом и росту благосостояния населения страны;

6. решению глобальных проблем человечества;

9. моральному удовлетворению инноваторов.

Таким образом, СИП может появиться на рынке в качестве ценной бумаги инновационной экономики, объединяющей рынок инновационной деятельности, рынок исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности и финансовый рынок.

Касторская Т.В.

РИСКИ ПРИ IPO

г. Новосибирск, ОАО «Сибнефтегеофизика»

Рост российской экономики и, как следствие, усиление конкуренции являются причинами, вызывающими интерес к IPO. Выход на IPO позволяет компаниям получить деньги, не прибегая к обременительным ставкам банковского кредита. Кроме того, выход на IPO диктуется новыми условиями развития российской экономики, необходимостью внедрения современных стратегий бизнеса.

Повысить инвестиционную привлекательность и максимизировать капитализацию компании (особенно актуально, если бизнес готовят к продаже) - важная причина выхода компании на IPO. Успешно проведенное IPO также повышает деловую репутацию компании, улучшает ее имидж.

Нельзя забывать, что выход на IPO несет определенные риски для компаний, особенно для небольших. Небольшому эмитенту, в большинстве случаев, сложно привлечь много инвесторов, по сравнению с гигантами, и в первую очередь это повлияет на вынужденную продажу крупного пакета акций, и как следствие может повлиять на вмешательство инвесторов в работу менеджмента.

В целом, риски при выходе на IPO можно условно разделить на две категории: риски внешних угроз и внутренние риски.

Внешние риски связаны с конъюнктурой рынка. На эффективность размещения могут повлиять рост инфляции и другие факторы, устранить которые эмитент не в силах.

Нельзя не отметить, что даже сложная обстановка на рынке не всегда является помехой к размещению. Всегда есть периоды, когда у инвесторов появляется оптимизм по поводу состояния рыночной экономики, и удачно угадав этот период, компания может эффективно разместиться.

Многие компании от удачного размещения чаще всего удерживают отсутствие каких-либо гарантий, так как застраховаться от внешних рис-

ков невозможно, а процесс подготовки к IPO довольно трудоемкий и требующий достаточного количества времени и ресурсов.

С внутренними рисками совершенно другая ситуация, на них вполне может повлиять любая компания.

К внутренним рискам относятся как недостаточный уровень капитализации, так и финансовые и управленческие риски. Также нельзя не отметить, особенно для российских компаний, такой аспект при выходе на IPO, как раскрытие информации. Для западных инвесторов, это одно из наиболее ключевых условий. Серьезным аргументом от отказа IPO также могут послужить и другие негативные факторы: если компанией владеет не одно юридическое лицо, незаконный уход от налогов и др.

Принимая решения о выходе на IPO, компании должны учитывать, смогут ли они раскрыть о себе информацию, поддерживать заданный уровень прозрачности, или может вначале рассмотреть возможность привлечения стратегического инвестора, а уже потом выходить на более высокий уровень, к IPO.

Главной задачей проведения IPO является привлечение инвесторов. Инвесторами могут быть инвестиционные компании, пенсионные фонды, страховые компании, банки, частные инвесторы. При решении задачи по привлечению инвесторов значимую роль занимает выбор организатора размещения, который и решает данную проблему, тем самым минимизирует риски компании.

На данный момент времени российские компании по-прежнему не спешат становиться публичными: в качестве источника финансирования они предпочитают обращаться за кредитом в банк, а не привлекать акционерный капитал через IPO.

Обзор IPO российских компаний за 2005-2013 годы, подготовленный PwC, показал, что российские бизнесмены предпочитают размещаться на Лондонской бирже. В указанный период там было проведено 64 сделки IPO компаний из России. В 2012-2013 гг. российские компании провели одинаковое число сделок IPO в России, США и на Лондонской фондовой бирже - по четыре на каждом рынке. В течение восьми лет на IPO в основном выходили металлургические, горнодобывающие и нефтегазовые компании, а в прошлом году наиболее активными стали компании сектора финансовых услуг, а также технологий и коммуникаций.

**ПРО РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА МОСКОВСКОЙ
БИРЖЕ ПО ОТРАСЛЯМ (2005–АВГУСТ 2013 Г.), КОЛ-ВО**

Источник: РвС



Скороход А.Ю.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский государственный
экономический университет

В последние десятилетия развитие финансовых рынков характеризуется проникновением в традиционную банковскую сферу финансовых посредников из других сегментов финансового рынка, возрастанием конкуренции со стороны иностранных банковских структур, и активизацией деятельности банков в нетрадиционных для них сферах, в том числе на рынке ценных бумаг. Технологические прорывы и инновации, стремление получить дополнительную прибыль, растущая неопределенность на финансовых рынках приводят к возникновению новых направлений деятельности и видов финансовых продуктов.

Для российских банков уже привычными являются операции по выпуску и размещению ценных бумаг, таких как акций, облигаций, векселей. В целом по банковской сфере около 40% банков организованы в форме ОАО, около 26% в форме ЗАО [1]. В настоящее время на организованном вторичном рынке обращаются акции 13 банков, облигации более 40 российских банков, в том числе в списке А1 – акции таких банков как Сбербанк, ВТБ, Возрождение [2]. Рейтинг, значимость банка теперь зависят не только от его величины, но и от характеристик и качества эмитируемых им ценных бумаг - их доходности, обращаемости и ликвидности.

Осуществляя инвестиционную деятельность на фондовом рынке, банки формируют портфель ценных бумаг, который может включать облигации, акции, государственные ценные бумаги, производные финансовые инструменты, паи паевых инвестиционных фондов. Основной целью банка при осуществлении инвестиционных операций является получение максимума дохода при заранее заданном уровне риска. Формируя собственный портфель ценных бумаг, банки преследуют и другие цели – диверсификацию вложений, использование ценных бумаг в качестве обеспечения, формирование и привлечение дополнительного капитала, поддержание ликвидности.

Практически все банки выступают в качестве профессиональных участников рынка ценных бумаг – осуществляют по специальным лицензиям брокерскую, дилерскую деятельность, деятельность по доверительному управлению, депозитарную и клиринговую деятельность.

В последние годы на финансовых рынках наблюдается рост интереса банков к структурированным продуктам. Такие продукты состоят из нескольких финансовых инструментов, и их особенность состоит в том, что они дают возможность инвестору защитить свой капитал от убытков при неблагоприятном движении рынка. Кроме того, приобретая их, инвестор имеет возможность получать доход как при росте, так и при падении базового актива. С каждым годом банки разрабатывают все большее количество структурированных продуктов с различными характеристиками с целью привлечения капитала в новой форме.

Одной из наиболее значимых тенденций последних десятилетий является процесс секьюритизации – замены таких форм привлечения финансовых ресурсов как банковское кредитование и др., выпуском ценных бумаг, обеспеченных активами, которые генерируют постоянные денежные поступления. Секьюритизация позволяет решать банкам многие проблемы – привлекает финансовые ресурсы, позволяет управлять кредитным портфелем, ликвидностью, перераспределяет и снижает риски банка. Активами, которые могут быть секьюритизированы, являются портфели различного вида кредитов – ипотечных, автокредитов, а также недвижимость, дебиторская задолженность и другие активы. В России чаще всего секьюритизируются ипотечные и потребительские кредиты. В июле 2014 года вступает в силу федеральный закон «О секьюритизации финансовых активов», который определяет объекты секьюритизации, регламентирует деятельность и особенности банкротств специализированных финансовых обществ, вносит изменения в Гражданский кодекс РФ, федеральные законы «О банках и банковской деятельности», «О Центральном банке РФ», «Об акционерных обществах», «О рынке ценных бумаг» и др.

Существующие тенденции в банковской сфере и на рынке ценных бумаг, расширение количества услуг, предоставляемых банками при работе на фондовом рынке, принимаемые изменения в законодательстве, появление единого государственного регулятора финансовых рынков без сомнения позволят банкам расширить круг своих клиентов, повысить конкурентоспособность, а также будут способствовать общему развитию финансового рынка в целом.

1. См. интернет-портал Bankir.ru. URL: <http://bankir.ru> (дата обращения 12.03.2014).
2. По данным Московской биржи. URL: <http://moex.com> (дата обращения 13.03.2014)

СЕКЦИЯ №10

ФИНАНСЫ КОММЕРЧЕСКИХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Валишевская Л.Г., Мусатова А.И.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ

Новокузнецк, Сибирский государственный индустриальный университет

В условиях рыночной экономики эффективное управление финансовыми ресурсами во многом обеспечивает экономическую стабильность и эффективность предприятия (организации).

Любой бизнес начинается с постановки и ответа на следующие три ключевых вопроса:

- какие должны быть величины и оптимальный состав активов организации, позволяющие достичь поставленные цели и задачи?

- где найти источники финансирования и каков должен быть их оптимальный состав?

- как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью, обеспечивающее платежеспособность и финансовую устойчивость организации?

Решаются эти вопросы в рамках финансового менеджмента – одной из ключевых подсистем общей системы управления организацией.

Финансовый менеджмент можно определить как систему рационального и эффективного использования капитала, как механизм управления движением финансовых ресурсов. Он направлен на увеличение финансовых ресурсов, инвестиций и наращивание объема капитала, конечная цель которого соответствует целевой функции хозяйствующего субъекта – получение прибыли.

Финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления прибылью. Под стратегией понимают общее направление и способ использования средств для достижения поставленной цели. Этому соответствует определенный набор правил и организаций для принятия решения. Стратегия позволяет сконцентрировать усилия на вариантах решения, не противоречащих принятой цели, отбросив все другие варианты. После достижения цели стратегия как направление и средство ее достижения прекращает свое существование. Новые цели ставят задачу разработки новой стратегии.

Тактика – это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задачей тактики управления

прибыли является выбор наиболее оптимального решения наиболее приемлемых в данной хозяйственной ситуации методов и приемов управления.

Для экономического выживания предприятия в рыночных условиях необходимо предусматривать (осуществлять и реализовать) тактические меры по управлению объемом продаж на основе принятия решения о выполнении поступивших заказов. На размер прибыли предприятия оказывает влияние выручка от реализации продукции, являющаяся одним из основных показателей финансовой деятельности предприятия. В качестве показателей оптимальных плановых решений в области прогнозирования доходности были использованы следующие показатели: уровень спроса, рентабельность произведенной продукции, продаж, оборачиваемость имущества, и срочность погашения обязательств. Для выявления целесообразности принятия решения о выполнении поступивших заказов авторами осуществлялось моделирование технико-экономических и финансовых показателей по алгоритму, на основе которого была составлена схема использования нормативных моделей для прогнозирования прибыли предприятия (рисунок).

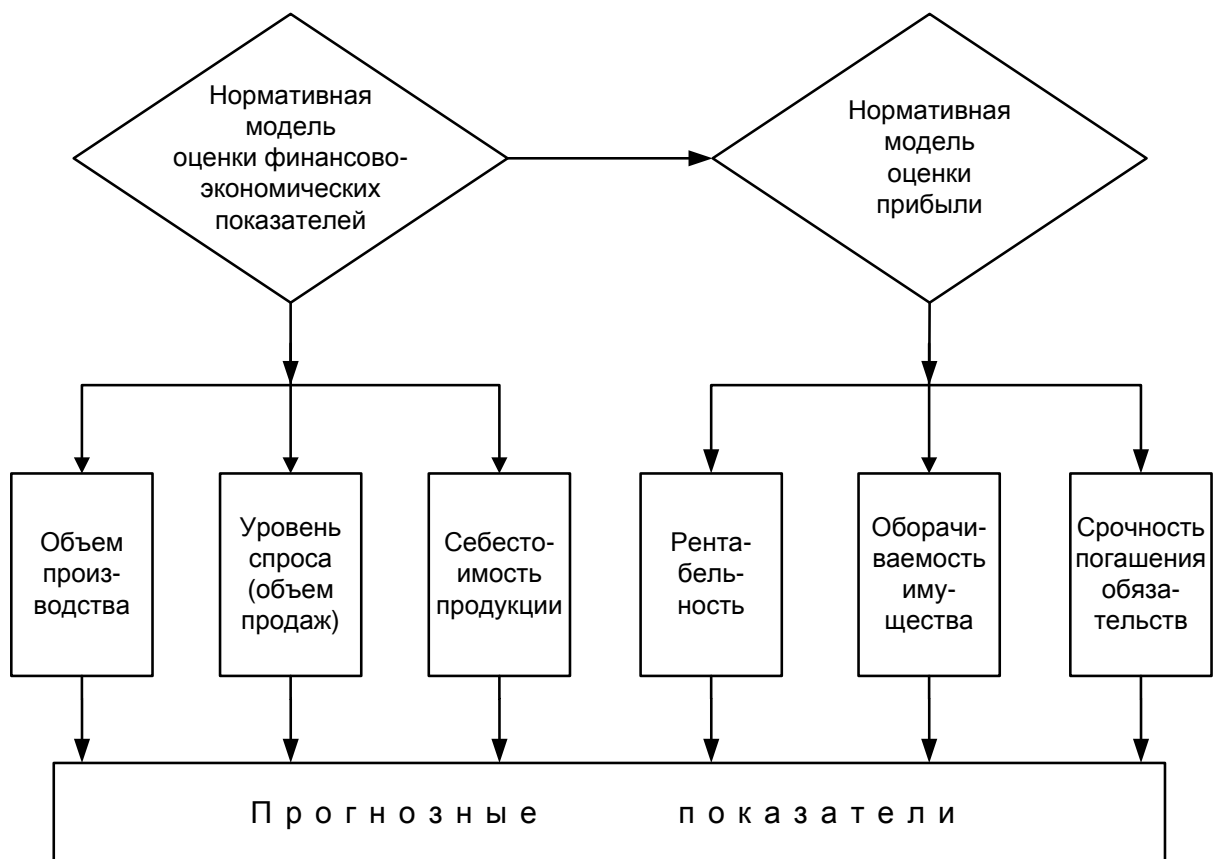


Рисунок – Схема использования нормативных моделей для стратегии управления прибылью

Процесс разработки и реализации алгоритма осуществлялся по следующим этапам.

Сначала рассчитывалась стандартная (эталонная) программа на заданный сортамент при условии оптимального использования производственной мощности для получения нормативного выпуска продукции, при котором предполагается 100 % -й объем заказов. Затем проводился ситуационный пересчет объема производства и выручки от продаж по отношению к стандартному (эталонному) варианту в зависимости от поступивших заказов [1]. После этого осуществлялся расчет прогнозно-нормативных значений критериев прибыли.

Проведенные исследования и анализ финансово-хозяйственной деятельности металлургического предприятия выявили ряд недостатков в его работе, главными из которых являются нерациональная организация производства, отсутствие анализа логистических схем для различного уровня спроса на продукцию, неэффективное планирование и оперативное управление, отсутствие обоснованных нормативных показателей производственной системы. Анализ загрузки основных агрегатов показал, что производственная мощность используется на 53 %. Опираясь на разработанные авторами нормативные величины производительности агрегатов, можно сделать вывод, что для удовлетворения спроса на продукцию необходимо увеличить загрузку оборудования до 78 % с учетом степени его износа.

Возможны различные пути повышения эффективности работы предприятия, в том числе - повышение объема выпускаемой продукции и увеличение загрузки производственных мощностей агрегатов. Их реализации должно предшествовать изучение спроса на металлопродукцию и прогноз его динамики. Проведенные маркетинговые исследования позволили сформировать прогнозируемые варианты уровня спроса на продукцию прокатного производства и разработать для каждого из этих вариантов рациональные ситуационные планы выпуска продукции. Эти планы учитывают сортамент продукции, коэффициенты использования производственной мощности агрегатов, количество одновременно работающих агрегатов и их возможные технологические режимы. В качестве критериев оптимальности плановых решений использовали прибыль и рентабельность товарной продукции. Количество ситуаций, обусловленное прогнозируемым изменением вышеперечисленных факторов, может достигать нескольких десятков. Из них в качестве наглядного примера выбраны следующие четыре варианта рациональной работы прокатного производства.

Вариант 1. Спрос на прокатную продукцию остается на уровне предыдущего года, то есть плановый выпуск продукции соответствует базовому варианту.

Вариант 2. Спрос на прокатную продукцию увеличился на 35% по сравнению с базовым вариантом, соответственно увеличивается плановый выпуск продукции,

Вариант 3. Спрос на прокатную продукцию увеличился в 1,6 раза по сравнению с базовым вариантом, что потребует соответствующего роста планового выпуска продукции.

Вариант 4. Спрос на прокатную продукцию по сравнению с базовым вариантом увеличился в 1,8 раза, соответственно, увеличивается плановый выпуск продукции,

По варианту № 1 прирост активов не наблюдается. При рассмотрении трех последующих вариантов нужно отметить, что у предприятия стоит проблема наращивания объема производства и продаж только за счет самофинансирования. В этом случае вся чистая прибыль остается нераспределенной и структура пассивов меняется в пользу источников собственных средств. Тогда темп прироста объема производства и выручка от реализации продукции (при данных ценах) должны быть ограничены уровнем чистой рентабельности активов. Вследствие этого объем активов предприятия увеличивается на ту же величину (при условии неизменной структуры пассива темпы прироста выручки применимы к темпам прироста объема текущих активов).

При рассмотрении варианты спроса выпускаемой продукции (таблица) дают возможность прогнозировать финансовые последствия принимаемых решений в зависимости от изменения объема производства (продаж).

Таблица – Расчет достаточности ликвидных средств по вариантам

Наименование показателей	Единицы измерения	Значения показателей по вариантам				
		базовый	прогнозные варианты			
			№ 1	№ 2	№ 3	№ 4
1. Коэффициент прироста объема производства	-	1,0	1,0	1,35	1,6	1,8
2. Объем продаж	млн. руб.	34250	34250	46237	53430	61650
3. Экономическая рентабельность	%	22	22	26	32	38
4. Прибыль до налогообложения	млн. руб.	-	-	5441	8705	12436
5. Прирост текущих активов	млн. руб.	3420	3420	5666	7760	10632
6. Излишки (дефицит) ликвидных средств	-	-	-	+ 225	- 94,5	- 1803
7. Коэффициент покрытия	%	-	-	104,1	89,1	85,5

При увеличении спроса на 35 % в год выявлено, что профицит ликвидных средств составит 4,1%, то есть у предприятия будет достаточно полученной прибыли для покрытия прироста активов. При увеличении спроса на 60 % и на 80 % в год (по варианту № 3, 4) вместо прежнего излишка по двум предыдущим вариантам будет дефицит ликвидных средств в сумме 94,5 млн. руб или 10,9 % и 1803 млн. руб или 14,5 %.

Таким образом, предприятию нужно учесть, что увеличение объема производства свыше 35 % по сравнению с базовым вариантом чревато ликвидными затруднениями. В этом случае предприятие не сможет достичь полного покрытия необходимого прироста текущих активов, так как дефицит составит 10,9 % и 14,5. Поэтому возможно наращивание объема продаж за счет сочетания самофинансирования с заимствованиями денежных средств.

Как показал анализ поступивших заказов, спрос на продукцию за последние два года по месяцам имеет тенденцию к увеличению. Кроме того, наблюдаются заказы мелкими партиями и разнообразного сортамента. В результате возникает необходимость предварительно оценивать эффективность выполнения поступающих заказов (особенно при увеличении объемов товарной продукции) на основе сравнительного анализа финансово-экономических показателей стандартного (эталонного) и прогнозного варианта.

При стратегическом и тактическом управлении материальными и финансовыми потоками авторами предлагается применять разработанные ранее нормативные модели, оценивающие прогнозные значения финансово-экономических показателей; учитывать варианты рациональной работы прокатного производства и эффективности использования капитала, необходимые в дальнейшем для принятия оптимальных управленческих решений.

Литература.

1. Кулаков С.М., Мусатова А.И., Кадыков В.Н. Интерактивное планирование и прогнозирование показателей работы прокатных цехов // Изв. Вуз. Черная металлургия. – 2011, № 12. – С. 44-51.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Объективная необходимость поддержания высокого динамизма развития российской экономики в условиях глобализации хозяйственных связей и усиление конкуренции на мировых рынках предъявляет высокие требования к уровню информационно-аналитического обеспечения управленческих решений. Сегодня, современный экономический анализ и его основная часть – финансовый анализ – не всегда может адекватно реагировать на происходящие изменения.

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать. С помощью анализа изучаются тенденции развития, глубоко и системно исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия его развития.

Финансовому анализу всегда придавалось большое значение, так как он позволяет определить эффективность работы как отдельного предприятия, группы предприятий. Но с переходом на рыночный путь развития, с созданием рыночной экономики, с появлением огромного количества независимых самостоятельных предприятий и организаций, финансовый анализ приобретает еще большую важность.

Финансовый анализ является научной базой принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

В результате запаздывания научно-методических разработок имеют место следующие недостатки в организации и проведении финансового анализа работы предприятия: анализ не полностью отвечает требованиям полноты охвата всех сторон деятельности и всестороннего изучения причинно-следственных связей работы предприятий; анализ прибыли и рентабельности, не отвечает принципам системного подхода; аналитические результаты работы предприятий, не позволяют своевременно вы-

явить недостатки в их работе, а также повлиять на ход финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Методология анализа показателей финансового состояния и финансовых результатов нуждается в дальнейшем совершенствовании. В работе отечественных предприятий встречаются случаи, когда известные показатели финансового положения предприятия не в полной мере отвечают требованиям сопоставимости факторов, с помощью которых они формируются и группируются. Например, при анализе платежеспособности группировка обязательств по срокам их погашения не соответствует группировке активов по их ликвидности; эффективность использования различных групп ресурсов не учитывает различий степени их участи в получении прибыли и т. д.

Исходным пунктом финансового анализа в большинстве случаев сегодня является объединение позиций баланса и счета прибылей и убытков. В зависимости от адресатов (внешних и внутренних), для которых составляется баланс, имеющиеся данные могут быть по-разному отраженные, и сгруппированы или по-другому оценены. В отношении внешней отчетности финансовые результаты его деятельности раскрываются настолько, насколько это необходимо, чтобы сохранить коммерческую тайну. Во внутренней отчетности стремятся к тому, чтобы не образовалось никаких скрытых резервов.

Совокупность указанных проблем снижает качество информации для пользователей, существенно ограничивает точность проводимого анализа, а, следовательно, и обоснованность управленческих решений, принимаемых на его основе. Решить эти проблемы на предприятии может помочь создание отдела контроллинга.

Отдел контроллинга будет заниматься подготовкой соответствующей управленческой информации для руководителей всех уровней предприятия. Ему может быть подчинен или только внутренний учет, или весь учет, а при необходимости и другие административные функции. Задачи финансового контроллинга: обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия; согласование финансового и внутрипроизводственного учета; взаимоувязка внутренней и внешней сред предприятия с помощью бюджетирования; ориентирование на достижение финансово-экономических показателей.

Управление предприятием в современных условиях предполагает комплексный подход к решению проблем эффективного функционирования, обусловленных внешними и внутренними факторами. Рыночная экономика требует от субъектов хозяйствования улучшения бизнес-процессов, ориентации на решение приоритетных проблем, что характеризуется постоянным прогрессом: разработкой и внедрением новых продуктов, технологий, оборудования, методов организации производства и

т. д. Но при этом надо уделять внимание и иным вопросам, связанным, в частности, со сферой финансового управления. К основным задачам финансового управления предприятием относят поддержание рентабельности и обеспечение платежеспособности. Управление каким-либо процессом требует соответствующего информационного методического обеспечения. Состояние платежеспособности, его динамику и тенденции изменения обеспечивает необходимой информацией финансовый контроллинг. Финансовый контроллинг – это набор методик, направленных на совершенствование учетной политики и управленческой практики предприятий, исходя из финансовых критериев успешности функционирования предприятия.

СЕКЦИЯ №11
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ: ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ

Купоров Ю.Ю.

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РОСТА ЭКОНОМИКИ С
УЧЕТОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

г. Санкт-Петербург, СПбГПУ

Модель роста ВВП с учетом человеческого капитала и закона убывающей отдачи от инвестиций рассматривают в трудах российские экономисты Егоров С., Власова О., Корчагин Ю.А., Шамардин Д.Г., Нестеров Л., Аширова Г [1-5].

Одним из первых попытку оценить вклад человеческого капитала в экономическое развитие на макроуровне предпринял в 1988 г. Р. Лукас [6]. Он исходил из следующей модели производственной функции (ПФ):

$$Y(t) = K(t)^{1-\alpha} [uh(t)L(t)]^{1-\alpha} [h_a(t)]^\Psi, (1)$$

где: $Y(t)$ – выпуск (ВВП); $K(t)$ – накопленный физический капитал; $L(t)$ – простой классический труд; и доля затрат труда на создание человеческого капитала; $h(t)$ - запас человеческого капитала; $h(t)$ а - средний уровень человеческого капитала в целом по экономике в момент времени t .

Р. Лукас использовал в модели аналог производственной функции Кобба-Дугласа в предположении, что производительность человеческого капитала подчиняется закону убывающей отдачи. Из-за введенного в модель множителя $[h_a(t)]^\Psi$ "экономика Лукаса" не обязательно эффективна, что, впрочем, соответствует реалиям, а также величине и качеству человеческого капитала относительного среднего по экономике.

Г. Мэнкью, Д. Ромер и Д. Уэйл (1992 г.) [7] в рамках модели роста Р. М. Солоу на макроуровне для оценок влияния факторов роста ввели человеческий капитал $H(t)$ в производственную функцию в следующем виде:

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta [A(t)L(t)]^{1-\alpha-\beta}. (2)$$

С переходом к нормированным на единицу труда факторам ($y_L = Y/AL$, $k_L = K/AL$ и $h_L = H/AL$) формула (2) упрощается:

$$y = k_L^\alpha h_L^\beta. (3)$$

Разработчики модели использовали одну и ту же производственную функцию для физического капитала, человеческого капитала и потребления. Поэтому единица потребления через инвестиции может быть превращена в единицу либо физического, либо человеческого капитала. Они предполагают также, что уровень выбытия человеческого капитала такой же, как и физического капитала. И для человеческого капитала действует закон убывающей отдачи.

Инновационная деятельность страны может учитываться в ПФ с помощью введения инновационного множителя [8] $e^{\gamma t}$, параметр $\gamma > 0$ характеризует темп прироста ВВП за счет инноваций:

$$Y(t) = e^{\gamma t} \cdot f[L(t), K(t)]. \quad (4)$$

Выразим ПФ Кобба-Дугласа через темпы прироста капитала, труда и инновационного потенциала:

$$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{\gamma t}. \quad (5)$$

После логарифмирования и дифференцирования обеих частей будет:

$$y == \alpha k + \beta l + \gamma, \quad (6)$$

где $y = Y'/Y$, $k = K'/K$, $l = L'/L$ - темпы прироста выпуска, капитала, труда; параметр γ - характеризует вклад в темп прироста ВВП инноваций.

ПФ, определяемая (5) - функция динамическая. Причем, инновационный фактор развития – интенсивный фактор, на который не распространяется закон убывающей отдачи.

Модель роста ВВП на базе человеческого капитала как основного производительного фактора

В работах [9] на макроуровне в ПФ человеческий капитал учтен в качестве производительного фактора в виде экспоненциальной зависимости от времени:

$$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{(\gamma + \delta)t}. \quad (7)$$

Распространим эту модель как на макроуровень, так и на микроуровень (уровень предприятия). При этом:

- используем модель производственной функции с временными зависимостями человеческого капитала, инновационного потенциала и институционального (организационного для предприятия) потенциала в виде экспонент. Экспоненциальная зависимость как более сильно нелинейная функция точнее описывает неубывающее со временем влияние ЧК на развитие субъекта и отражает синергетические эффекты.

- будем полагать человеческий капитал фактором развития страны, региона и предприятия;

- инновационный и организационный потенциалы полагаем функциями человеческого капитала;
- считаем, что на человеческий капитал как производительный фактор не распространяется закон убывающей отдачи.

В предложенном варианте производственной функции разделены вклад экстенсивного фактора - классического труда (численности персонала) и интенсивного фактора – человеческого капитала, базирующегося на знаниях. Подобное разделение особенно полезно для новой экономики.

ПФ примет вид:

$$Y = A \cdot K^\alpha \cdot L^\beta \cdot e^{(\gamma + \delta + \varepsilon)t}, \quad (8)$$

где Y – выпуск продукции и услуг в стоимостном выражении (выручка предприятия); A – интегральная постоянная, зависящая от начальных условий задачи (начального уровня ЧК, начальных уровней труда и физического капитала, начального уровня технического развития предприятия); K – физический капитал; L – классический простой труд; α и β – коэффициенты эластичности по капиталу и труду; γ – параметр, определяющий вклад инноваций в темпы прироста выпуска продукции (инновационный параметр); δ – параметр, определяющий вклад человеческого капитала в темпы прироста выпуска; ε характеризует вклад в темпы прироста выпуска институционального (организационного) потенциала.

Соответственно, по аналогии параметры γ , δ и ε можно представить через темпы прироста и коэффициенты эластичности инноваций, человеческого капитала и организационного потенциала:

$$\gamma = \tau \cdot (\text{ИП})' / \text{ИП} = \tau \cdot h \quad ; \quad \delta = \lambda \cdot (\text{ЧК})' / \text{ЧК} = \lambda \cdot p \quad ;$$

$$\varepsilon = \mu (\text{ОП})' / \text{ОП} = \mu s \quad ; \quad \tau, \lambda, \mu - \text{коэффициенты эластичности по инновационному потенциалу, человеческому капиталу и институциональному (организационному для предприятия) потенциалу; } h, p, s - \text{темпы прироста инновационного потенциала, человеческого капитала и институционального (организационного) потенциала.}$$

Параметр γ , характеризующий темп прироста выпуска за счет инновационного потенциала, является функцией параметра человеческого капитала δ :

$$\gamma = f(\delta) . \quad (9)$$

При $\delta < 1$ эту функцию можно представить в виде быстро сходящегося степенного ряда:

$$\gamma = f(\delta) = C_0 + C_1 \delta + C_2 \delta^2 + C_3 \delta^3 + \dots , \quad (10)$$

где C_i – постоянные разложения в ряд.

Соответственно:

$$\varepsilon = f(\delta) = B_0 + B_1\delta + B_2\delta^2 + B_3\delta^3 + \dots \text{ при } \delta < 1, \quad (11)$$

B_i - коэффициенты разложения в ряд.

Очевидно, что при низком росте человеческого капитала ($\delta \rightarrow 0$), при низкой отдаче от инвестиций, вложенных в него, отдача от инвестиций в инновации и институциональный (организационный) потенциал (их прирост мал) будет также невелика и не обеспечит стабильного прироста выпуска.

С учетом временного лага между отдачей от инвестиций и моментом их вложения будет:

$$y(t) = \alpha \cdot k(t - t_\alpha) + \beta \cdot l(t - t_\beta) + \tau h(t - t_\delta) + \mu s(t - t_\varepsilon), \quad (12)$$

Где $t_\alpha, t_\beta, t_\gamma, t_\delta$ - временные лаги между временем вложения инвестиций и получением от них отдачи.

При стабильной величине простого труда и стабильной величине физического капитала (ситуация близкая для многих российских предприятий) имеем:

$$y(t) = \tau h(t - t_\gamma) + \lambda p(t - t_\delta) + \mu s(t - t_\varepsilon). \quad (13)$$

Итак, увеличение инвестиций в человеческий капитал и поддержание их на высоком уровне является стратегически необходимым условием стабильного развития субъекта в долгосрочном периоде. Реальной отдачей от инвестиций в ЧК являются эффективное государство, передовая наука, эффективная инновационная система, высокая производительность труда, патенты, ноу-хау, программы, лицензии на продажу, новые технологии, инновации, венчурный бизнес. Эффективное использование новой техники и новых технологий. Способность предприятий к созданию и использованию эффективной организационной структуры, эффективного менеджмента и маркетинга, способность предприятий к реализации конкурентной стратегии развития и эффективной операционной деятельности и пр. [gg]

Поделим обе части выражения (8) на L , т.е. введем параметры (производительность, капиталовооруженность) в расчете на единицу труда (при условии $\alpha + \beta = 1$):

$$y_L = A \cdot k_L^\alpha \cdot e^{(\gamma + \delta + \varepsilon)t}, \quad (14)$$

где $y_L = Y/L$, $k_L = K/L$.

Тогда будет:

$$y^*(t) = \alpha \cdot k^*(t - t_\alpha) + \tau h(t - t_\gamma) + \lambda p(t - t_\delta) + \mu s(t - t_\varepsilon), \quad (15)$$

где $y^* = y'_L/y$, $k^* = k'_L/k$.

В условиях устойчивого равновесия $k^* = k'_L/k = 0$ (модель Солоу), тогда:

$$y^*(t) = \tau h(t - t_\gamma) + \lambda p(t - t_\delta) + \mu s(t - t_\varepsilon), \quad (16)$$

т.е. в условиях устойчивого равновесия при стабильном уровне физического капитала прирост выпуска на единицу труда определяется темпами прироста инновационного потенциала, человеческого капитала, институционального (организационного) потенциала и величинами соответствующих коэффициентов эластичности.

Выше было показано, что инновационный и институциональный потенциалы есть функции человеческого потенциала, тогда полагая:

$$\tau h(t - t_\gamma) = \lambda_1 p(t - t_\delta), \quad \mu s(t - t_\varepsilon) = \lambda_2 p(t - t_\delta),$$

перейдем от трехфакторной модели к однофакторной модели роста:

$$y_L(t) = \lambda_0 p(t - t_\delta), \quad (17)$$

где $\lambda_0 = \lambda + \lambda_1 + \lambda_2$.

Коэффициент эластичности прироста выпуска по темпам прироста человеческого капитала, особенно в условиях бифуркационных изменений, может принимать и отрицательные, и положительные значения. Для инвестиций в псевдознания и псевдоинновации значение $\lambda_0 < 0$. В этом случае темп прироста выпуска продукции отрицательный и при наличии инвестиций в ЧК. Для инвестиций в реальные знания $\lambda_0 > 0$. В общем случае абсолютное значение величины λ_0 и ее знак зависят от качества знаний. При $\lambda_0 = 0$ темп прироста выпуска продукции равен нулю.

В период бифуркационных изменений при переходе субъекта в другую систему координат возможны изменения как величины, так и знака накопленного человеческого капитала. Экономисты Демиденко Д.С., Бабкин А.В. и Кудрявцева Т.Ю. освящали данную проблему в своих трудах[11]. Последнее означает непригодность накопленных в прошлом знаний и опыта для новых условий функционирования предприятия. Автор освящал данную проблему ранее[12]. Заборовская О.В., Родионов Д.Г., Рудская И.А. и Кушнева О.А.[13,14,15] рассматривали рост экономики через призму человеческого капитала, инвестиций в него посредством образования.

Список использованных источников:

- 1.Егоров С. Человеческий фактор и эконмический рост в условиях постиндустриализации. // ВЭ, 2004. - № 5. – С.: 86.
- 2.Власова О. Человеческий потенциал // Эксперт. - № 46, 2003. – С.: 93.
3. Корчагин Ю.А Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации ? : Монография. – Воронеж: ЦИРЭ, 2005 . – С.: 2 52 .
- 4.Корчагин Ю.А., Шамардин Д.Г. Человеческий капитал и рост экономики // «Промышленник России». – 2000. - № 4. – С.: 17-22. Корчагин Ю.А. Экономика России и регионов при переходе к рынку. – Воронеж: ВЭПИ, 2002.

5. Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал. // ВЭ, 2003, № 2.
6. Lucas R. On the Mechanism of Economic Development. - Journal of Monetary Economics, 1988, vol. 22, p.
7. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста // ВЭ. - № 9, 2000. – С.: 136.
8. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике. – М.: Дело и сервис. – 2004. – С.: 162.
9. Корчагин Ю. А., Шамардин Д.Г. Человеческий капитал и рост экономики // «Промышленник России» // М.: - 2000. - №4. - С. 17-22; Корчагин. Ю.А. Инвестиции, человеческий капитал и рост ВВП // «Содействие» (Воронеж). – 2000. - №3-4. - С. 18. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровнях. – Воронеж: ЦИРЭ, 2004. – 140 с.
10. Николова Л.В. Обоснование применимости модели Солоу при формировании модели инновационного комплекса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 3-2. № 58. С. 33-36.
11. Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т.Ю. Влияние институциональных ограничений на эффективность бюджетных расходов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2009. Т. 6-2. № 90. С. 16-20
12. Купоров Ю.Ю. Особенности анализа эффективности инвестиционных проектов на несовершенных рынках. Научно-технические ведомости С-ПбГПУ / Экономические науки №1 (187) 2014, стр. 133-138
13. Заборовская О.В. Формирование и развитие человеческого капитала в регионе: институциональный подход: Автореф. дис. докт. экон. наук // ИПРЭ РАН. СПб, 2005. 38 с
14. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Кушнева О.А. Рейтинг университетов как инструмент в конкурентной борьбе на мировом рынке образовательных услуг. Инновации, №11(181), ноябрь, 2013.
15. Дегтерева В.А., Родионов Д.Г. Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 2. № 54. С. 15-18.
16. Родионов Д.Г. К формированию в городах России зон туристско-рекреационной и сервисной специализации. Проблемы современной экономики. 2004. № 1-2. С. 150-151.

МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

г.Санкт-Петербург, СПбГПУ

Особенности анализа моделирования человеческой системы в терминах потенциалов через призму эффективности инвестиционных проектов в человеческий капитал и как результат, их влияние на деятельность предприятий машиностроительного профиля рассматривался автором ранее[1].

Система оценки бюджетных расходов, их оптимизация и контроль качества общественных благ, рассматривается российскими экономистами Демиденко Д.С., Бабкиным А.В., Кудрявцевой Т.Ю.[2]. оптимальная модель человеческой системы встраивается совокупность общественных благ. Исходя из этого возможно финансирование из бюджета с осуществлением обязательного контроля, на что обратили свое внимание указанные представители петербургской научной школы.

Вопросы моделирования человеческой системы с позиций формирования и развития человеческого капитала в регионе, через призму институционального подхода в своих трудах рассматривает российский экономист О.В. Заборовская[3]. Родионов Д.Г., Дегтерева В.А. и Баранова И.В.[4-5]. В работах человеческая система увязана с оценкой уровня жизни населения, преодолением уровня бедности.

Развитие модели человеческой системы в XXI веке, получили активное развитие. Данный процесс неразрывно связан с интеграцией и унификацией в сфере высшего профессионального образования. Данные особенности отмечались в трудах российских экономистов Родионова Д.Г., Рудской И.А., Кушневой О.А. [6].

В неживых системах всякий результат ее движения есть просто изменение системы, в какое бы состояние она ни перешла. Для систем с человеком в качестве элементарной единицы системы, для человеческих систем существуют естественные базовые способы оценки итогов изменений со стороны основной разумной составляющей - со стороны людей. Эти оценки связаны с естественными потребностями человека. Лучше или хуже стало жить, выросли или нет уровень и качество жизни, лучше ли и удобнее стало работать и т.д. Т.е. получили ли люди в итоге изменений системы какое-либо дополнительное количество благ.

Человеческая система:

- способна оценивать результаты изменений системы;
- помнить начальные условия – т.е. помнить свое прошлое;
- организовать обратные связи, способствующие коррекции изменений;

- в принципе, влиять на ход системных изменений на любом их этапе.

Т.о. системы с человеком обладают памятью, которая обеспечивает обратную связь между продуктом бифуркации и ее процессом. Человеческая система не забывает начальных условий. Менталитет, память и накопленный человеческий капитал определяющим образом влияют на развитие общественного субъекта на всех его стадиях. В соответствии с изложенным выше понятийным аппаратом термодинамики при дальнейшем анализе человеческих систем полагаем:

- человек в этих системах - естественный носитель и реализатор производительных и социальных возможностей накопленного человеческого капитала, основной элемент системы;

- в своем развитии субъект проходит стадии квазиустойчивого развития (слабо неравновесное состояние) и бифуркации (периоды сильно неравновесных состояний);

- в периоды спокойного развития в условиях квазиравновесия происходит, как правило, накопление положительного человеческого капитала и национального богатства в масштабах страны. Возможны ситуации, когда происходит и накопление отрицательного ЧК, превосходящего его положительную составляющую (некоторые соц. страны);

- в период бифуркационных изменений ЧК имеет подавляющее значение для «выбора» системой нового состояния;

- до начала бифуркации, как правило, система находится в одном из слабо или средне неустойчивых квазиравновесных состояний;

- в период бифуркационных изменений система находится в сильно неравновесном состоянии;

- в условиях бифуркационных изменений система из сильно неравновесного состояния переходит в одно из нескольких состояний. Вероятности перехода в эти состояния определяются начальными условиями, памятью индивидов и общественной памятью, обратными связями, накопленным ЧК, а также внешними факторами;

- в условиях бифуркационных изменений существенное значение имеют нелинейные явления, в частности, синергетические эффекты, связанные с человеческим капиталом, которые могут быть как положительными, так и отрицательными;

- при переходе в новое состояние возможно снижение уровня человеческого капитала (его резкое обесценивание в новых условиях) и даже смена его знака в связи с переходом в новую систему координат (непригодность накопленных знаний и опыта в новых условиях);

- бифуркационное изменение, вызванное внешними факторами, может протекать в дальнейшем некоторое время без обмена существенными потоками энергии с внешней средой, т.е. зависеть в основном от внутренних факторов;

- при переходе системы в квазиравновесное состояние ее отдельные части (субъекты экономики) могут находиться в неравновесном состоянии или в состоянии квазиравновесия с другими параметрами;

- поведение общественной системы в периоды бифуркационных изменений существенным образом зависит от «памяти» индивидуумов и общественной памяти (менталитета населения, накопленного человеческого капитала);

- поведение социальной системы характеризуется активностью ее организованных структур, главным образом, со стороны сравнительно небольшой активной части населения.

Для неизолированной человеческой системы (страны, региона, предприятия, организации и пр.), которая обменивается материальными, интеллектуальными, информационными, человеческими и прочими потоками с внешней средой, аналог термодинамического уравнения представим в виде:

$$P_E = \xi P_F + f(P_E) + \chi P_S, \quad (1.)$$

где P_E - накопленный совокупный человеческий капитал системы (аналог внутренней энергии физической системы);

P_F - накопленный положительный человеческий капитал за счет внутренних факторов и процессов (аналог свободной энергии физической системы);

$f(P_E)$ - составляющая совокупного ЧК, описывающая обратные связи системы, в частности, синергетические эффекты;

ξ - весовой множитель, определяющий вклад в совокупный ЧК составляющей P_F ;

P_S - сумма накопленного отрицательного человеческого капитала за счет внутренних процессов и накопленного человеческого капитала за счет обмена с внешней средой (аналог энтропии);

χ - весовой множитель, определяющий вклад в совокупный ЧК составляющей P_S ;

По аналогии с энтропией изменение P_S можно представить в виде двух частей:

$$dP_S = deP_S + diP_S,$$

где deP_S - изменение накопленного ЧК за счет обмена с внешней средой; diP_S - изменение накопленного отрицательного человеческого капитала за счет внутренних процессов (накопленный положительный ЧК за счет внутренних процессов мы выделили в P_F). Сюда входят негативные стороны менталитета населения, преступность, коррупция, псевдообразование, псевдознания, низкое качество труда, пониженный уровень здоровья, низкий уровень экономической свободы, влияние раскола в обществе, влияние раскола между обществом и государством и пр.

В формуле (1.) вклад накопленного физического капитала как производительного фактора можно учесть через коэффициент ξ .

Присутствие в формуле (1.) члена $f(P_E)$, отражающего обратные связи (в том числе эффекты усиления интеллектуальной мощи страны и коллективов за счет группового решения научных и иных творческих задач), делает это уравнение заведомо нелинейным. Синергизм системы, описываемый этим членом, приводит к самоорганизации системы через прохождение неравновесных состояний [8].

В развитых странах совокупный интеллект ученых и инженеров усиливается многократно за счет взаимного влияния интеллектуальных работников. Например, практически всю фундаментальную науку в естественных дисциплинах двадцатого века сделали США и СССР, где синергетические эффекты и инвестиции в науку были весьма значительны в сравнении с остальным миром. В то же время в ряде наук в СССР: генетике, сельском хозяйстве, кибернетике, информатике, экономике, общественных науках и др. синергетические эффекты имели отрицательный характер и приводили к накоплению псевдознаний и отрицательного человеческого капитала.

Положительный человеческий капитал [7] определим как ЧК, обеспечивающий полезную отдачу от инвестиций в процессы развития и роста. В частности, от инвестиций в повышение и поддержание качества жизни населения, в рост инновационного потенциала и институционального потенциала. В развитие системы образования, рост знаний, развитие науки, улучшение здоровья населения. В повышение качества и доступности информации.

Отрицательный человеческий капитал определим как ЧК, не обеспечивающий какой-либо полезной отдачи от инвестиций в процессы развития и роста.

Отрицательный человеческий капитал формируется на базе негативных сторон менталитета нации, низкой культуре населения, включая ее рыночные составляющие (в частности, этику труда и предпринимательства). Вносят свой вклад негативные традиции государственного устройства и функционирования государственных институтов на базе несвободы и неразвитости гражданского общества, на базе инвестиций в псевдовоспитание, псевдообразование и псевдознания, в псевдонауку и псевдокультуру. Особо значительный вклад в отрицательный человеческий капитал способна вносить активная часть нации - элита, поскольку именно она определяет политику и стратегию развития страны, ведет за собой нацию по пути либо прогресса, либо стагнации (застоя) или даже регресса.

Отрицательный человеческий капитал требует дополнительных инвестиций в ЧК для изменения сущности знаний и опыта. Для измене-

ния образовательного процесса, для изменения инновационного и инвестиционного потенциалов, для изменения в лучшую сторону менталитета населения и повышения его культуры. В этом случае требуются дополнительные инвестиции для компенсации накопленного в прошлом отрицательного капитала.

Введем понятие псевдофактора развития.

Псевдофактор развития - это мнимый фактор развития и роста, инвестиции в который не ведут к положительному экономическому или иному изменению. Примерами псевдофакторов роста могут служить инвестиции в неэффективные и бесперспективные производства, инвестиции в псевдообразование, в псевдознания, в мнимые инновации [9] или ложные проекты (псевдоинновации или ложные результаты НИОКР) и пр.

Введем понятия псевдообразования и конкурентоспособного образования на уровне мировых стандартов, псевдознаний и конкурентоспособных знаний на уровне мировых стандартов. Соответственно, инвестиции в образование и знания можно разделить следующим образом:

$$I_{Обр}^{\Sigma} = I_{Пс.обр} + I_{Обр}, \quad I_{Зн}^{\Sigma} = I_{Пс.зн} + I_{Зн}, \quad (2.)$$

где $I_{Обр}^{\Sigma}$ - суммарные инвестиции в образование; $I_{Пс.обр}$ - инвестиции в псевдообразование; $I_{Обр}$ - инвестиции в конкурентоспособное образование; $I_{Зн}^{\Sigma}$ - суммарные инвестиции в знания; $I_{Пс.зн}$ - инвестиции в псевдознания; $I_{Зн}$ - инвестиции в конкурентоспособные знания.

Если $I_{Пс.обр} \gg I_{Обр}$, $I_{Пс.зн} \gg I_{Зн}$, то отдача от инвестиций в ЧК будет минимальной.

Если $I_{Пс.обр} \ll I_{Обр}$, $I_{Пс.зн} \ll I_{Зн}$, то отдача от инвестиций в ЧК будет максимальной.

В составляющую $I_{Обр}^{\Sigma}$ необходимо включать инвестиции в воспитание детей (в т.ч. в домашних хозяйствах), которую также необходимо разделить на инвестиции в псевдовоспитание и инвестиции в эффективное воспитание будущего работника и гражданина. Эту составляющую можно ввести и отдельно.

Пусть ЧК есть функция инвестиций в виде:

$$ЧК = F(I) = F(I_{Пс.обр} + I_{Обр} + I_{Пс.зн} + I_{Зн}) = F_1(I_{Пс.обр}) + F_2(I_{Обр}) + F_3(I_{Пс.зн}) + F_4(I_{Зн}) \quad (3.)$$

где непродуцирующая псевдосоставляющая человеческого капитала отрицательна или равна нулю: $F_1(I_{Пс.обр}) + F_3(I_{Пс.зн}) \leq 0$, а продуцирующая составляющая ЧК положительна:

$$F_2(I_{Обр}) + F_4(I_{Зн}) > 0.$$

Если отрицательная составляющая ЧК превосходит по абсолютной величине положительную, то суммарный ЧК < 0 и наоборот.

Выше мы ввели понятия эффективных инвестиций – это инвестиции в конкурентоспособные образование и знания - $I_{Обр}$ и $I_{Зн}$, псевдоинвестиций – инвестиции в псевдообразование и псевдознания $I_{Пс.обр}$ и $I_{Пс.зн}$. Эффективность совокупных инвестиций можно определить через коэффициент трансформации инвестиций в ЧК для определенного периода времени (месяца, квартала, года, всего периода инвестирования):

$$k_1^{ЧК} = \frac{ЧК}{I} \quad \text{или} \quad ЧК = k_1^{ЧК} I. \quad (4.)$$

Для различного рода инвестиций:

$$ЧК = \sum_1^N ЧК_i = \sum_1^N k_i^{ЧК} I_i = k_I^{ЧК} I, \quad (5.)$$

где ЧК – суммарный человеческий капитал; $ЧК_i$ - i -я составляющая человеческого капитала; $k_i^{ЧК}$ - коэффициент трансформации i -ой составляющей $ЧК_i$; I_i - i -я составляющая совокупных инвестиций; I – суммарные инвестиции; $k_I^{ЧК}$ - эффективный коэффициент трансформации.

Величина $k_I^{ЧК}$ может принимать как отрицательные, так и положительные значения. Отрицательные или низкие значения коэффициента трансформации могут быть связаны с тем, что:

- инвестиции сделаны в неспособных к обучению и восприятию современных знаний индивидов, дают нулевой или незначительный результат, дают низкую отдачу;
- государственная система осуществляет отбор посредственных работников в образовательную и научную сферы людей по идеологическим признакам;
- образовательный процесс неэффективен;
- система знаний, в которые осуществляются инвестиции, сформирована вокруг ложного ядра;
- инвестиции осуществляются в ложные НИОКР и проекты.

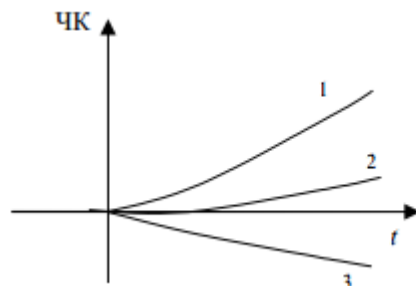


Рис 1. Зависимости человеческого капитала от времени с различной степенью их трансформации в ЧК; кривая 1 соответствует

$k_1^{ЧК} > 0$; кривая 3 соответствует $k_2^{ЧК} < 0$; 2 - суммарная кривая

На рис 1. представлены зависимости человеческого капитала от времени с различной степенью их трансформации в ЧК: кривая 1 соответствует $k_1^{ЧК} > 0$; кривая 2 соответствует $k_2^{ЧК} < 0$; 2 - суммарная кривая.

Значение $k_1^{ЧК}$ может быть и отрицательным, как было показано на примерах выше и на рис1. Накопленный отрицательный человеческий капитал в полной мере начинает проявлять себя в периоды бифуркаций – в условиях сильно неравновесных состояний. В этом случае имеет место переход в другую систему координат (в частности, в другое экономическое и политическое пространство), и ЧК может изменить свой знак и величину. В частности, при переходе страны в другую экономическую и политическую систему, при резком переходе на другой, значительно более высокий технологический уровень (для предприятий и отраслей). Это означает, что накопленный человеческий капитал, прежде всего в виде накопленных менталитета, опыта и знаний, а также имеющегося образования, не пригоден для решения новых задач более сложного уровня. И при переходе в другую систему координат, к кардинально другим требованиям к уровню и качеству ЧК он становится отрицательным, становится тормозом в развитии. И нужны новые дополнительные инвестиции в ЧК.

Зависимости человеческого капитала субъекта с различными начальными отрицательными человеческими капиталами $ЧК_1^-$ от инвестиций представлены на рис 2. При этом $|ЧК_3^-| > |ЧК_2^-| > |ЧК_1^-|$. Кривые 1-3 соответствуют различной степени трансформации инвестиций в ЧК (для кривой 1 коэффициент трансформации наибольший, для кривой 3 – наименьший). Учтем зависимость инвестиций от времени и временной лаг от отдачи инвестиций. Пусть прошлый накопленный отрицательный ЧК на момент $t=0$ равен $ЧК^-$, зависимость положительных инвестиций в реальное образование и знания от времени имеет линейный характер, а временной лаг между инвестициями и отдачей равен τ , тогда:

$$I = I_1 + I_2 t, \quad (6.)$$

$$ЧК = ЧК^- + F\{I(t), t + \tau\} = ЧК^- + F(I_1, \tau) + F(I_2 t, t + \tau) = ЧК^- + ЧК_1(\tau) + ЧК_2(t + \tau) \quad (7.)$$

Зависимость человеческого капитала субъекта с начальным отрицательным человеческим капиталом $ЧК_1^-$ от инвестиций представлена с учетом временного запаздывания τ отдачи от вложений на рис 3. ЧК остается отрицательным до точки $I = I^*$, в которой положительные инвестиции компенсируют накопленный в предшествующие периоды человеческий капитал.

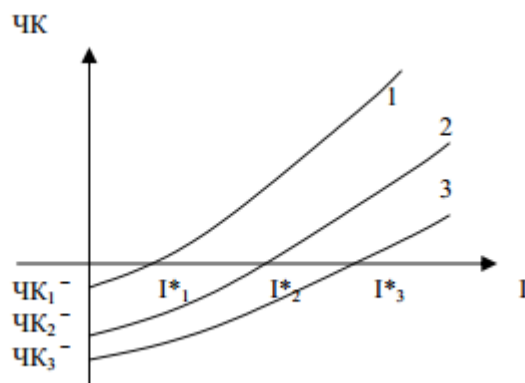


Рис 2. Зависимости человеческого капитала фирмы с различными начальными отрицательными человеческими капиталами $ЧК_i^-$ от инвестиций с различной степенью их трансформации в ЧК;
 $ЧК_3^- > ЧК_2^- > ЧК_1^-$

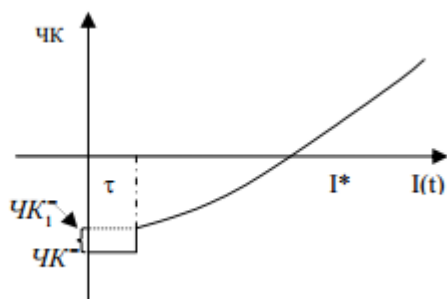


Рис 3. Зависимость человеческого капитала субъекта с начальным отрицательным человеческим капиталом $ЧК_1^-$ от инвестиций с учетом временного запаздывания τ отдачи от вложений

Примером неэффективных инвестиций могут служить вложения в СССР в боевые отравляющие вещества (ОВ). Их было создано почти вдвое больше, чем во всем остальном мире. Затрачены миллиарды долларов. В настоящее время ОВ необходимо уничтожить (они опасны для населения страны, и их хранение обходится очень дорого). И на уничтожение ОВ надо затратить почти столько же средств, сколько и на их производство в прошлом. Россия даже не в состоянии это сделать без значительного экономического ущерба для себя. Уничтожение ОВ осуществляется на средства мирового сообщества. Другой близкий пример – инвестиции в производство в СССР танков. Их тоже было произведено больше, чем во всем остальном мире. Военная доктрина изменилась, танки играют сейчас меньшую роль в ней, и инвестиции в них дали нулевую отдачу. Их сложно использовать в мирных целях и невозможно продать - устарели. Поясним еще раз сущность отрицательности непродуцирующей псевдосоставляющей человеческого капитала. Она определяется тем обстоятельством, что, если человек является носителем знаний, которые не соответствуют современным требованиям науки,

техники, технологий, производства, менеджмента, социальной сферы и пр., то переобучение его, зачастую, требует гораздо больше средств, чем обучение соответствующего работника с нуля. Или приглашение работника со стороны. Другими словами, если качество труда определяется псевдознаниями, то кардинальное изменение этого качества обходится дороже, чем формирование качественно нового труда на современной образовательной основе и на базе других работников. В связи с этим огромные сложности лежат, в частности, на пути создания российской инновационной системы и венчурного бизнеса. Основное препятствие здесь – отрицательные составляющие человеческого капитала в части инновационной предпринимательской способности, менталитета, опыта и знаний россиян в этой области. Эти же проблемы стоят на пути внедрения инноваций на российских предприятиях. Пока инвестиции в этой сфере не дают должной отдачи. Аналогично для инвестиций в инновации будем иметь (понятие псевдоинноваций введено в работе)[10].

$$I_{\text{ИИ}} = I_{\text{Пс.ИИ}} + I_{\text{Реал.ИИ}}, \quad (8.)$$

где $I_{\text{ИИ}}$ - суммарные инвестиции в инновации; $I_{\text{Пс.ИИ}}$ - инвестиции в псевдоинновации; $I_{\text{Реал.ИИ}}$ - инвестиции в реальные инновации.

Если $I_{\text{Пс.ИИ}} \gg I_{\text{Реал.ИИ}}$, то отдача от инвестиций в инновации будет минимальной.

Если $I_{\text{Пс.ИИ}} \ll I_{\text{Реал.ИИ}}$, то отдача от инвестиций в ЧК будет максимальной.

Аналогично для инвестиций в институциональное развитие страны:

$$I_{\text{ИР}} = I_{\text{Пс.ИР}} + I_{\text{Реал.ИР}}. \quad (9.)$$

Если $I_{\text{Пс.ИР}} \gg I_{\text{Реал.ИР}}$, то отдача от инвестиций в институциональное развитие страны будет минимальной.

Если $I_{\text{Пс.ИР}} \ll I_{\text{Реал.ИР}}$, то отдача от инвестиций в институциональное развитие страны будет максимальной.

ЧК является инерционным производительным фактором. Инвестиции в него дают отдачу только через некоторое время. Величина и качество человеческого капитала зависят, прежде всего, от менталитета, образования, знаний и здоровья населения и пр. В исторически короткие сроки можно получить существенную отдачу от инвестиций в образование, знания, здоровье, но не в менталитет, который формируется веками и на уровне страны и регионов. В то же время менталитет населения может существенно снижать коэффициенты трансформации инвестиций в ЧК и даже делать неэффективными инвестиции в ЧК.

То обстоятельство, что ЧК невозможно изменить, особенно при отрицательном накопленном ЧК, в короткие сроки, в сущности, является главной проблемой развития экономики России.

Список использованных источников:

1. Купоров Ю.Ю. Особенности анализа эффективности инвестиционных проектов на несовершенных рынках. Научно-технические ведомости С-ПбГПУ / Экономические науки №1 (187) 2014, стр. 133-138
2. Демиденко Д.С., Бабкин А.В., Кудрявцева Т.Ю. Оптимизация бюджетных расходов на контроль качества общественных благ.// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = st. petersburg state polytechnical university journal. economics. 2010. т. 6. № 112. с. 204-208.
3. Заборовская О.В. Формирование и развитие человеческого капитала в регионе: институциональный подход: Автореф. дис. докт. экон. наук // ИПРЭ РАН. СПб, 2005. 38 с
4. Родионов Д.Г., Дегтерева В.А., Баранова И.В. Преодоление бедности как основное условие повышения уровня жизни населения региона// Известия иркутской государственной экономической академии. 2008. № 3. с. 132-137.
5. Дегтерева В.А., Родионов Д.Г. Формирование системы показателей для оценки уровня жизни населения.// Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 2. № 54. С. 15-18.
6. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Кушнева О.А. Рейтинг университетов как инструмент в конкурентной борьбе на мировом рынке образовательных услуг. Инновации, №11(181), ноябрь, 2013.
7. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровнях. – Воронеж: ЦИРЭ, 2004. – С.: 106.
8. Николова Л.В. Обоснование применимости модели Солоу при формировании модели инновационного комплекса региона. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки = St. Petersburg State Polytechnical University Journal. Economics. 2008. Т. 3-2. № 58. С. 33-36.
9. Экономическая теория. Трансформирующая экономика //Под ред. И.П. Николаевой. – М.: Инити-Дана, 2004. – С.:253; Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро- и микроуровнях. – Воронеж: ЦИРЭ, 2004. – С.: 106
10. Экономическая теория. Трансформирующая экономика.//Под ред. И.П. Николаевой. М.: Юнити – Дана, 2004. – С.: 253.

ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

г. Минск, Белорусский государственный экономический университет

Институт инвестирования в человеческий капитал представляет собой сложившуюся устойчивую систему социально-экономических отношений между субъектами институциональной политики, проявляющуюся в форме стандартов поведения, стереотипов мышления, правил и механизмов принуждения к исполнению этих правил по поводу инвестиционной стратегии развития человеческого капитала.

Данный институт в условиях Республики Беларусь может быть охарактеризован как латентно неэффективный, по крайней мере, по двум причинам: во-первых, существованием завышенных финансовых обязательств со стороны государства; во-вторых, как следствие первого, опорой на принцип «остаточного финансирования» сферы развития человеческого капитала.

Институт инвестирования в человеческий определяет неэффективность отдельных элементов инвестиционной стратегии: содержание образования в соответствии с текущими и перспективными потребностями рынка труда, обновление материальной базы, существование исследовательских университетов, оплата труда преподавателей, грантовая поддержка, система образовательных кредитов и т.д.

Результатом потери эффективности института финансирования науки и образования выступает снижение качества создаваемых в этой сфере продуктов и услуг. Значительным блоком проблем, выделяемых в существующей системе образования и научной сфере как основных человекоформирующих отраслях, является традиционное недофинансирование, характеризующееся диспропорциональностью и принимающее институционализованные формы. На существование и устойчивость данного явления, неадекватность структуры финансирования указывает диспропорциональность затрат: если в высокотехнологичных странах большая часть финансовых ресурсов приходится на собственные средства компаний, то в Беларуси основную часть финансового бремени несет бюджет.

Для Республики Беларусь на протяжении ряда лет основным источником финансирования науки остается бюджет. Причем существует тенденция сокращения удельного веса финансирования из иностранных источников.

Существующий институт финансирования науки и образования по нисходящей причинной связи, кроме формирования низкокачественного человеческого капитала, порождает ряд сопутствующих проблем:

неадекватный уровень оплаты труда профессорско-преподавательского состава, подрывающий основы академического поведения и распространяющий институт репетиторства;

физический и моральный износ материально-технической базы (инженерные специальности), ориентирующей на обучение по устаревшим или уже не используемым в мировой практике технологиям;

рассогласованность целей на различных уровнях институциональной системы развития человеческого капитала порождает проблему накопления и сохранения национального человеческого капитала. Суть ее сводится к противоречию между целевыми функциями макроэкономической политики. Соблюдение торгового баланса Республики Беларусь предполагает наращивание экспорта образовательных услуг, что обуславливает стимулирование притока иностранных студентов. Стоимость обучения для иностранных студентов значительно превышает стоимость обучения для граждан Республики Беларусь, что, естественно, предполагает гарантию определенного «социального пакета» (в виде, например, мест в общежитии) со стороны принимающего вуза для первых. Последнее выступает значительным ограничением доступа к образованию, особенно для иногородних выпускников и выпускников сельских школ Беларуси.

Предлагаемая траектория институциональных изменений может основываться на внедрении института государственно-частного партнерства (далее ГЧП) в человекоформирующую сферу.

Объективной причиной возникновения институтов ГЧП в сфере развития человеческого капитала должен выступить факт завышенных финансовых обязательств со стороны государства и, как результат, неадекватное и несвоевременное финансирование человекоформирующих отраслей.

Предпосылками внедрения института ГЧП в Республике Беларусь могут быть:

курс на либерализацию;

дефицит государственных финансовых ресурсов;

высокая степень мобильности бизнеса, быстрота принятия решений, использование технических и технологических изменений;

содержание институционального кластера, состоящее из институтов, обладающих характеристиками квазиобщественных благ.

Так, например, регулирующая и координирующая функция института ГЧП в сфере образования может реализовываться посредством следующих механизмов:

механизмы в сфере управления имуществом и инвестиционной деятельностью;

механизмы в области экономической поддержки учреждений образования;

механизмы в области управления содержанием образования;

механизмы в области научно-исследовательской и научно-практической деятельности [1, с. 6].

Достижение высокого качества образования наряду с тенденцией всеобщего охвата им возможно при симбиозе государственных целей и опыта хозяйствования, ответственности бизнеса

Литература

1. Методические рекомендации для учреждений высшего профессионального образования по использованию механизмов ЧГП / Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. — Москва, 2010. — 85 с.

Демиденко Д.С., Малевская-Малевич Е.Д.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Наряду с очевидными экономическими и социальными выгодами, вторичному использованию ресурсов сопутствует множество проблем. Нами рассматриваются проблемы повышения экономической эффективности мероприятий рециклинга для промышленных предприятий. Анализ статистической отчетности по Санкт-Петербургу и Ленинградской области показывает, что продукты рециклинга используются не более чем на 10%.

В настоящий момент не сформирован подход к оценке экономической эффективности производства, не предложены модели оптимизации производства на основе вторичных ресурсов. Для выявления эффективных областей применения рециклинга сформулированы две теоремы на основе которых в последующем могут быть построены соответствующие методические положения.

Первая теорема рециклинга. При неизменной норме отходов и практической возможности их переработки получается «цепочка» переработки отходов, в результате достигается безотходное производство.

Доказательство теоремы рециклинга представлено в таблице.

Цена переработки вторичного ресурса ден.ед.	Запуск в производство, ед.	норма выхода вторичного ресурса в долях ед.	Выход годного продукта, ед.	Цена продукта, ден.ед.
P_{R_1}	1	$a=const$	$1-a$	P_1
P_{R_2}	a	a^2	$a-a^2=a(1-a)$	P_2
P_{R_3}	a^2	a^3	$a^2-a^3=a^2(1-a)$	P_3

Проблема оптимального соотношения использования первичного и вторичного ресурса в производстве обусловлена ограниченностью первичного ресурса, что вызывает необходимость привлекать вторичные ресурсы после их соответствующей переработки (рециклинга). Возникающие при этом экономические потери в форме дополнительных затрат на переработку отходов производства, снижения качества, а соответственно и стоимости, цены выпускаемой конечной продукции предприятия, роста безвозвратных отходов производства и др. является платой предприятия за пользование ограниченными первичными производственными ресурсами.

Пусть на начальном этапе в производство запускается первичный материальный ресурс в условном объеме, равном 1. Если a – норма отходов при производстве из первичного ресурса (принимается заданной и неизменной), $0 \leq a \leq 1$, тогда после первого этапа производства годной продукции получается $(1-a)$ единиц. На последующих этапах в производство запускаются вторичные ресурсы (после соответствующей переработки), из которых вновь вырабатывается годная продукция. При неизменной норме отходов и практической возможности переработки всех без исключения отходов получается «цепочка» переработки отходов, в результате которой достигается безотходное производство: суммируя годную продукцию по всем условным этапам (звеньям «цепочки»), получим:

$$(1-a)(a^0 + a + a^2 + \dots) = \left(\left[\begin{array}{c} - \\ - \\ - \\ - \end{array} \right] a \right) \cdot \frac{1}{1-a} = 1$$

Но практически во всех звеньях «цепочки» будут иметь место безвозвратные потери, наличие которых выражается в изменении цен ресурсов на входе и годного продукта на выходе каждого «звена». Цена продукта на «выходе» каждого «звена» уменьшается, т.к. из отходов получается продукт более низкого качества, эта тенденция справедлива для каждого этапа переработки: $P_1 > P_2 > P_3$. Цена ресурса также изменяется. Цена вторичного ресурса на втором этапе переработки ниже, чем цена

первичного ресурса, но далее, по мере переработки цена вторичного ресурса увеличивается т.к. каждый последующий этап процесса переработки усложняется, что находит выражение в увеличении цены ресурса:

$$P_{R_1} < P_{R_2} < P_{R_3} \quad .$$

После каждой последующей переработки годных для вовлечения в дальнейшее производство ресурсов остается все меньше:

Таблица1

Пример расчета объема производства в натуральном и стоимостном выражении при использовании вторичных ресурсов

Запуск	Норма вторичного ресурса	Годное
1	A	$1-a$
a	$a a_1$	$a - a a_1 = a(1 - a_1)$
$a a_1$	$a a_1 a_2$	$a a_1 - a a_1 a_2 = a a_1 (1 - a_2)$
	$a < a_1 < a_2 < \dots$ $0 \leq a, a_1, a_2 \dots \leq 1$	

Суммарный выпуск продукции (V) в стоимостном виде составит:

$$(1-a)(P_0 a^0 + P_2 a^2 + \dots) = (1-a) \sum_{n=0}^{\infty} P_n a^n = V$$

Суммарные затраты ресурсов (3) на выпуск этого количества продуктов составят:

$$PR_1 a^0 + PR_2 a + PR_3 a^3 = 3$$

Прибыль (Π) будет равна:

$$\Pi = \sum_{n=0}^{\infty} (1-a) P_n a^n - \sum_{n=0}^{\infty} PR_n a^n$$

Цена вторичного ресурса сначала будет падать, так как очевидно, что цена отхода ниже цены первичного ресурса, однако с сокращением доли полезного сырья она будет расти. Затраты на производство сначала растут, затем рост будет замедляться.

Оптимальный объем использования вторичного ресурса в производстве будет соответствовать точке максимальной прибыли. Этот объем можно рассматривать как оптимальный размер производства продукта.

Приведен пример расчета (условный). Принимается, что выход вторичного ресурса на единицу «запуска» первичного ресурса является неизменной величиной и составляет $a=0,2$ согласно обозначениям в приведенных ранее расчетных формулах. Далее поэтапно рассчитывается прирост объема продукции за счет многократного использования вто-

ричных ресурсов. На первом этапе рассчитывается также первоначальный объем выхода годного продукта. Принимается, что цена используемого вторичного ресурса увеличивается на каждом шаге его использования из-за увеличения затрат на переработку. Цена готового продукта на каждом этапе снижается, так как цена продукта из вторичного ресурса должна быть меньше, чем из первичного. Если запускается в производство 1 кг условного ресурса по цене 1 ден.ед., на выходе – 0,8 единиц готового продукта. В следующий этап производственного цикла запускается переработанный вторичный ресурс – 0,2 кг.(0,2 от первичного), количество готовой продукции тоже уменьшается. Цена вторичного ресурса будет меньше чем цена первичного. На третьем этапе цена ресурса начнет возрастать, так как цена переработки ресурса на единицу возрастает, но, однако она не может быть выше цены первичного ресурса (табл. 2 и табл. 3).

Таблица 2

Пример расчета (условный) объема производства в натуральном и стоимостном выражении при использовании вторичных ресурсов

Цикл использования ресурсов	Запуск в производство, кг.	Цена ресурса ден. ед.	Норма выхода ресурса в долях ед.	Выход годного продукта, ед.
1	1*	1=	1	1
2	0,2*	0,3=	0,06	1,06
3	0,04*	0,6=	0,024	1,084

Таблица 3

Пример расчета (условный) объема производства в натуральном и стоимостном выражении при использовании вторичных ресурсов

Цикл использования ресурсов	Выход годного продукта, ед.	Цена продукта, ден. ед.	Добавленная стоимость	Нарастающим итогом
1	0,8*	2=	1,6	1,6
2	0,16*	1=	0,16	1,76
3	0,032*	0,6=	0,0192	1,78

На графике цифры над линией выручки показывают относительную величину добавленной стоимости от выпускаемой продукции в приведенном объеме (добавленная стоимость как разность выручки/цены продукции и затрат на использованные ресурсы в отношении затрат на

ресурсы). Как следует из этих цифр, на втором цикле получает максимальная относительная величина добавленной стоимости.

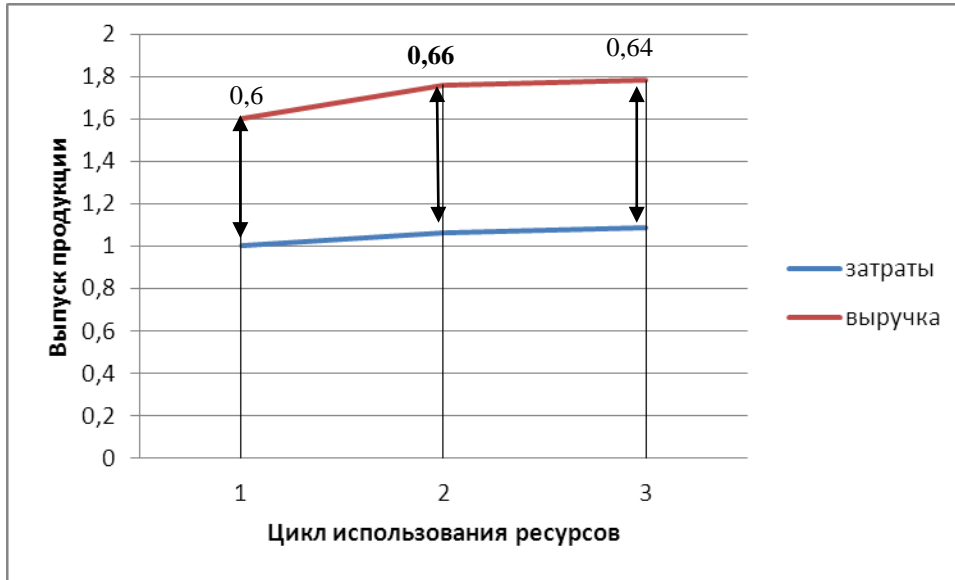


Рисунок. Оптимальный объем производства

Таким образом, устанавливается оптимальный объем производства с использованием вторичных ресурсов. Так как дальнейшее использование будет приводить к уменьшению добавленной стоимости.

Вторая теорема рециклинга. В условиях ограниченности материальных ресурсов для производства продукции рециклинг ресурсов создает предел экономического роста предприятия.

Предел экономического роста определен уровнем ее материалоемкости продукции. Например, если уровень материалоемкости продукции определенного вида составляет 50%, а выход годной продукции для определенного производственного процесса равен 80%, то при 100% уровне рециклинга и отсутствии возможности привлечения в производство дополнительных материальных ресурсов, экономический рост для данной продукции на предприятии не превысит $(1-0,8)*0,5=10\%$ при стопроцентном рециклинге; при 60% рециклинге он составит всего 6%. Под уровнем рециклинга здесь понимается степень повторного использования производственных отходов.

Таблица 4

Доказательство второй теоремы рециклинга.

Шаг исследования	Количество продукции на выходе процесса		
	Формулы для последовательных вычислений	Формулы для вычисления на каждом шаге	Числовые значения для примера
0	$x_0 = \frac{M_0}{m}$	$x_0 = \frac{M_0}{m}$	$X_0=10$
1	$x_1 = \frac{M_0 + x_0 \cdot n}{m}$	$x_1 = M_0 \frac{1 + \frac{n}{m}}{m}$	$X_1=15$
2	$x_2 = \frac{M_0 + x_1 \cdot n}{m}$	$x_2 = M_0 \left(\frac{1}{m} + \frac{1 + \frac{n}{m}}{m} \left(\frac{n}{m} \right) \right)$	$X_2=17,5$
3	$x_3 = \frac{M_0 + x_2 \cdot n}{m}$	$x_3 = M_0 \left(\frac{n}{m} + \left(1 + \frac{n}{m} \right) \left(\frac{n}{m} \right)^2 \right)$	$X_3=18,75$
4	$x_4 = \frac{M_0 + x_3 \cdot n}{m}$		$X_4=19,38$
...
5	$x_5 = \frac{M_0 + x_4 \cdot n}{m}$	→	$X_5=19,68$

Таблица 5

Формирование «цепочки роста» для определенного вида продукции.

	Шаг исследования			
	0	1	2	3...
Новые материалы	M_0	M_0	M_0	M_0
Материалы на входе процесса	M_0	$M_1 = M_0 + x_0 n$	$M_2 = M_0 + x_1 n$	$M_3 = M_0 + x_2 n$
Готовая продукция на выходе процесса (физ.ед.)	$x_0 = \frac{M_0}{m}$	$x_1 = \frac{M_1}{m}$	$x_2 = \frac{M_2}{m}$	$x_3 = \frac{M_3}{m} \dots$

Доказательством теоремы может служить поэтапное асимптотическое стремление к нулю темпов роста производства продукции на предприятии с использованием вторичных ресурсов (отходов) собственного производства при ограниченности возможности привлечения в производство первичных ресурсов с рынка факторов производства.

Введем обозначения.

M_0 – максимально доступное фиксированное количество материальных ресурсов, доступных для предприятия на рынках факторов производства,

m - материалоемкость продукции предприятия, выражаемая долей материальных ресурсов в цене или продажах предприятия в определенном периоде,

n - норма рециклинга или доля материальных ресурсов, доступных для повторного использования в производственном процессе после соответствующей переработки (принято предположение о фиксированной величине « n » и « m », а также о существовании очевидного соотношения- $0 \leq n \leq m$),

X - количество выпускаемой продукции определенного вида, определяемое как отношение материальных ресурсов на входе производственного процесса к материалоемкости продукции.

Формирование «цепочки роста» для определенного вида продукции для приведенных условий показано в табл. 5. Количество материалов на входе процесса складывается из фиксированной величины закупаемых материальных ресурсов (вследствие их ограниченности) и рециклинга вторичных ресурсов, количество продукции в физическом или стоимостном выражении определяется делением количества материалов на входе процесса на материалоемкость продукции.

Доказательство теоремы представлено в табл.4. Темп роста объема производства продукции определенного вида стабилизируется на нулевом уровне через несколько «шагов исследования». В таблице проводятся формулы для определения количества продукции для условий, сформулированных выше (табл.5), при следующих исходных данных условного примера: $M_0 = 1$, $m=0,1$, $n=0,05$. Количество продукции на выходе процесса рассчитывается при помощи полученных автором формул для последовательности вычислений, правильность вычислений контролируется при помощи расчета по формулам для каждого конкретного шага исследования. Как видно из таблицы (последняя графа), темпы роста производства продукции для приведенных условий за 5 шагов снижаются практически до нуля и при этом достигается «стационарный» объем производства, который может быть определен по формуле:

$$\frac{X_n}{X_{n-1}} \leq (1 + f)$$

Где f - допустимая погрешность вычисления. Для $f=0,02$ стационарный объем продукции определяется на 5-м шаге из условия:

$$\frac{19,68}{19,38} = 1,016 < 1+0,02$$

Определяем, что он находится в диапазоне значений (19,38-19,68). Этот предел практически не может быть превышен, таким образом можно считать, что теорема доказана.

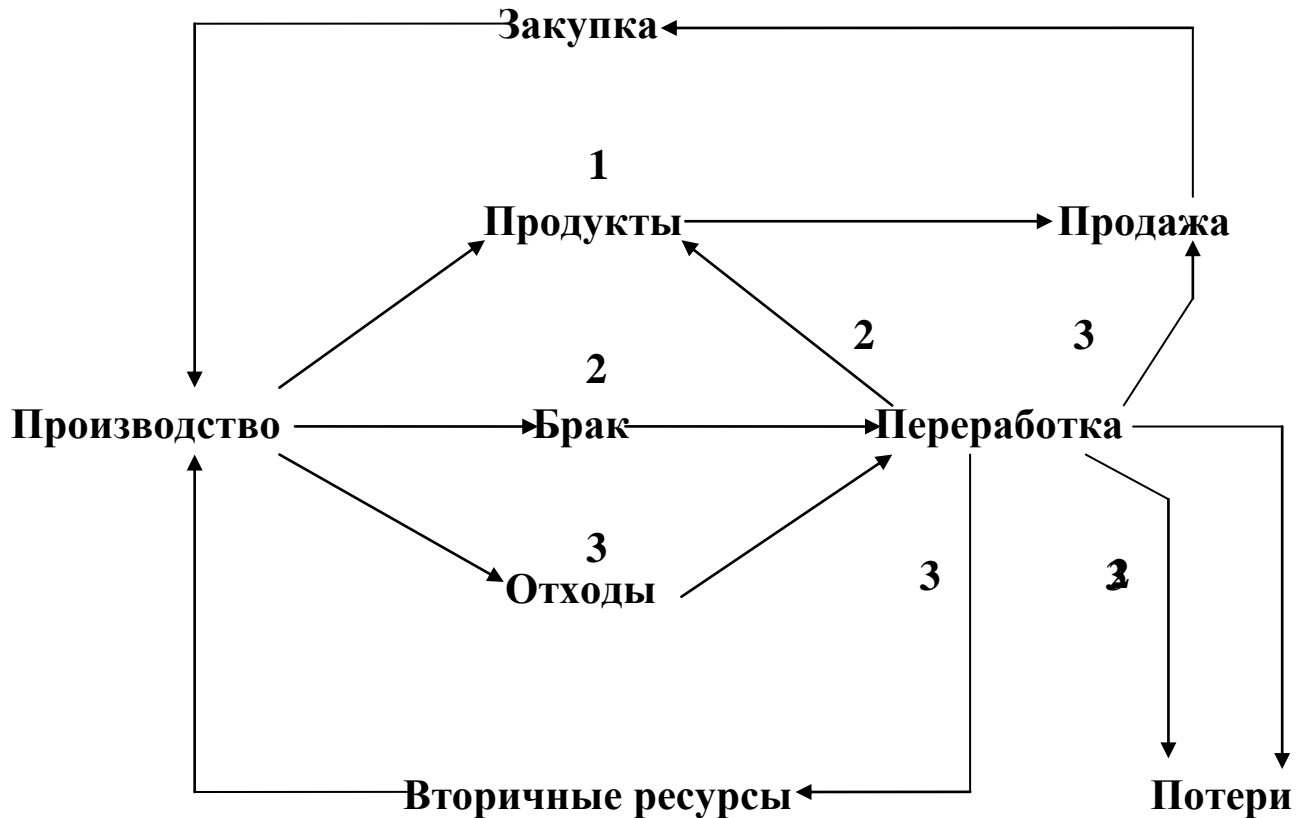


Рисунок. Механизм эффективного использования вторичных ресурсов на предприятии.

Балансовая схема отражает условие эффективного использования вторичных ресурсов. Результат («выпуск») любого производства состоит из следующих элементов:

1) Выпуск основного продукта, соответствующего целевой функции производственного процесса и отвечающего установленным для данного продукта критериям - продукты, готовые и годные к конечному или промежуточному потреблению.

2) Выпуск сопутствующих продуктов или производственных отходов, к которым относятся не полностью израсходованные в производ-

ственном процессе материальные остатки используемых факторов производства, возникающие из за несовершенства технологии производства и методов обработки.

Сопутствующие продукты делятся на две группы:

-поддающиеся регенерации для последующего повторного использования,

-не поддающиеся регенерации, представляющие собой безвозвратные экономические потери.

3) несоответствующие установленным стандартам качества продукты, которые также делятся на две группы:

-поддающиеся регенерации для последующего повторного использования как основных продуктов требуемого качества, или для реализации на рынке как продуктов сниженных категорий качества,

-не поддающиеся регенерации качества, представляющие собой безвозвратные экономические потери.

Таким образом, отходы могут быть поддающиеся восстановлению или непригодными для переработки, в этом случае они классифицируются как потери производства (классификация результатов производства показана на схеме).

Необходимо знать, в каком количестве можно рассчитывать на получение из производства вторичных ресурсов. Если несоответствующие установленным стандартам качества, но поддающиеся регенерации продукты не будут должным образом учтены в материальных балансах производства, могут возникнуть излишние производственные расходы С другой стороны, если продуктов, не поддающихся регенерации, окажется больше запланированного, возникнут дополнительные непроизводительные расходы на компенсацию потерь.

Во всех перечисленных случаях речь может идти о сбалансированности результатов производства. Для анализа сбалансированности могут быть приняты за основу принципы модели В. Леонтьева «затраты/ выпуск».

В контексте модели количество продуктов, выпускаемых предприятием, должно быть равно количеству продуктов, восстановленных из числа дефектных плюс количество продуктов, произведенных для конечного использования.

Из приведенных балансовых условий можно определить, какое количество вторичных ресурсов должно быть получено из действующего производства.

Литература.

1. Официальный сайт компании ООО «Буматика» в сети интернет: <http://www.bumatika.ru>

2. Основы экологии и природопользования. Учебное пособие / Дикань В.Л., Дейнека А.Г., Позднякова Л.А., Михайлов И.Д., Каграманян А.А. – Харьков: ООО «Олант», 2002.– 384 с.

3. Пахомова Н.В. Экономика природопользования и экологический менеджмент. Университетский учебник. СПб.: СПбГУ. 1999 (с К. Рихтером) 486 с.

Mahama B. ^{*)}, *Guzikova L.A.* ^{**)}

GHANA'S EQUITY MARKET: CHALLENGES AND PROSPECTS

^{*)} Securities & Exchange Commission, Accra, Ghana

^{**)} SPbSPU, Saint-Petersburg, Russia

Introduction

Ghana is a West African country with a population of about 24 million (2010 estimate). It covers an area of 92,098 square miles. Accra is the capital city. Ghana's main export is gold, cocoa and lately crude oil. National currency of Ghana is Ghana cedi (GHC).

Prior to the 1990's, the missing catalyst for the development of the financial sector in Ghana was a vibrant stock market. Although there was a securities market, it was limited to government bonds and notes which were traded on a primary market. Secondary market was very limited. Investors' education was very poor as the country suffered with an illiteracy rate of over 20% and as a result investors did/do not want to give up their savings for long periods of time. Right from the onset a problem of liquidity stood ahead.

In order to enhance the financial sector as well as economic growth of the country, Ghana needed a stock market to help achieve that aim.

The first feasibility study about setting up a Stock Exchange in Ghana dubbed 'the Pearl Report' was done in 1968. This report helped the legislature pass the Stock Exchange Act in 1971. However, due to the unstable political system in Ghana then, a stock exchange was never established until in 1989 when the Ghana Stock Exchange was registered as a private company limited by guarantee in accordance with the Companies code.

For the first time on November 12, 1990 the Ghana stock exchange (GSE) was open for trade.

Amidst the global crisis in 2008, the Ghana Stock Exchange was declared one of the best performing Stock Exchange in the world as it pulled a total market return of 64%. The Exchange currently has 34 companies listed as well as one Exchange Traded Fund (ETF). The total market capitalization of the market is currently GHC 59,410,630,000 (\$23,764 billion). [1]

This report seeks to identify the problems currently facing the Ghana Stock Exchange and the prospects of the market in the coming years.

Challenges of the Ghana stock exchange (GSE)

Although the GSE is relatively young, it is steadily developing amidst a few challenges.

First of all for every investor time, risk and liquidity are the key factors to be considered when investing in the stock market. Liquidity is the ease with which investors can turn their stocks or bonds into cash. The GSE unfortunately is facing liquidity problems because many investors are holding onto their investments. For example 7 out of the 34 listed companies rarely trade.

Again the demand side of securities outnumber the supply side. There are so many investors willing to invest but there are no available stocks to invest in.

Returns are the main reasons why every investor invests. The more returns an investor expects from a given investment opportunity the more they will invest in it. But unfortunately on the Ghana Stock Exchange, a quarter of the listed companies do not make profits and therefore are unable to pay dividends. This has caused lack of faith in the company's performances and has deterred quite a number of investors from investing in them. This is further causing liquidity problems on the market [2].

Another challenge is that companies seeking to raise capital through the GSE are unable to do so due to the high cost of listing on the market. The cost is so high that the companies will prefer going for a loan than to raise capital through equity.

The Ghana Stock Exchange is not developing faster as it is supposed to because some investors prefer to invest in short term government bills and notes that yield higher interest. Currently the 90-day government bills bear an interest of 20% per annum. A rate that is utterly higher than the average dividend they can receive.

Education, most people say, is the key to development. Most capital markets have thrived because the populace and investors are well informed of their investment options. Ghana's case is different with an illiteracy rate of over 20%, the average adult prefers to save his/her money under her pillow at home than to invest it with an investment bank. The average young adult has little knowledge of how and where they can invest in stocks, how stocks are doing and the effect of the Stock Exchange on the general economy. This lack of education has further caused the Ghanaian Exchange to be inefficient. One of the leading portfolio managers once joked that 'a listed company on the Ghana Stock Exchange can go bankrupt and the information will not have an effect on its market price.' An example was during the 2008 market crisis,

where the GSE seemed immune to the world crisis [3]. In fact, it was adjudged the best performing stock market in the world during the crisis.

Prospects of the Ghana stock exchange

Beyond the current challenges the Ghana Stock Exchange is facing, the market has a bright future. Various policies are being put in place to help salvage the situation. The motivation of these policies is the belief that because of market imperfections and the nature of the financial system inherited from the colonial period, the desired pattern of investment could not be supported without extensive government intervention in financial markets [4].

For the financial market to thrive and survive it requires a strong legal and regulatory framework. The Securities and Exchange Commission (SEC), the apex regulatory body of the country's capital market has been put in place to regulate the market. The SEC is awaiting the legislature to pass the Securities Industry Bill later this year. This Bill when passed into law will further provide guidelines for the issuance of Corporate Bonds, Real Estate Investment Trust and dealings in other derivatives.

To improve the capitalization and encourage listing and trading, the government has extended a tax holiday on capital gains on stocks for another five years. Mutual funds and unit trusts that invest in stocks on the stock market will also be exempted from Value Added Tax (VAT) on financial services.

The GSE has also set up an alternative market known as the Ghana Alternative Exchange (GAX) to cater to Small and Medium Enterprises that cannot meet the stated capital requirement for listing on the main exchange. This initiative will enable a lot more companies to raise capital through equity. The GAX was launched last year (2013) and some companies are currently working on getting listed on it.

Although the derivative market is virtually not developed, the ministry of Trade and Industry in collaboration with some investors have set up the Ghana Commodities Exchange (GCX). The GCX would be a platform on which selected agricultural goods can be traded. Going forward the GCX will be the main point of development of the derivatives market in Ghana.

The capital market in Ghana is expected to see a boom once the Securities Industry Bill is passed into Law. The law is expected to expand the range of financial products that companies can offer to investors.

References

1. Ghana Stock Exchange www.gse.com.gh
2. Ocran, K. The systematic risk of companies listed on the Ghana Stock Exchange. The beta of stock listed on the Ghana Stock Exchange. – 2010, Lambert. – 92 p.
3. Wilson, J. Efficiency of Ghana Stock Exchange. – 2012, Lambert. – 80 p.
4. Amofo, Sampson O. The role of Banks in the Ghanaian economy. – 2013, Accra

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОДЕЖИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Черкасский национальный университет им.Богдана Хмельницкого,
г. Черкассы, Украина

За годы реформ в Украине произошла существенная трансформация социально-демографических процессов, что привело к изменению количественных и качественных характеристик социально-трудового потенциала молодежи страны, которое выражается в следующих тенденциях: сокращение доли молодых людей в общей численности населения; ухудшение состояния здоровья детей, подростков и молодежи; падение образовательного и профессионального уровня молодых кадров; снижение возможностей участия молодежи в общественном производстве и экономическом развитии, и как следствие - ухудшение качества молодежных трудовых ресурсов, нарастание масштабов безработицы на рынке труда молодежи, ведущие к ее ассоциализации. Кризисные явления в демографической, социально-экономической, институциональной областях, поставили трудовой потенциал страны, в сложные условия выживания. Современные достижения науки и техники, новые знания не могут обеспечить эффективное развитие социально-трудового потенциала украинской молодежи, в том числе оптимизировать механизмы и способы его реализации. Отказ от системы обязательного распределения выпускников вузов, существовавшей в советское время, привел к тому, что перед молодежью встала крайне сложная задача самостоятельного поиска работы. Четко отлаженные связи между работодателями и учебными заведениями были разрушены и практически не восстановлены до сих пор. Опыт показывает, что даже в периоды стабильного экономического развития и прогнозируемости изменений на рынке труда, значительная доля выпускников вузов оказывается не готовой к эффективной адаптации в трудовой сфере. Потому вопрос молодежной занятости сейчас стоит очень остро.

Молодежный сегмент рынка труда - наиболее проблемная часть общенационального рынка труда. Поиски первого рабочего места, несоответствие уровня и качества полученного образования профессиональным обязанностям, отсутствие опыта работы, несоответствие запросов молодежи и предложений работодателей усиливают напряжение на рынке труда. Недостаточное внимание со стороны государства к таким проблемам, отсутствие системной законодательной базы регулирования, могут стать почвой для социальных и политических потрясений. Нерешен-

ные проблемы трудоустройства молодежи приводят к росту безработицы и снижению уровня жизни, распространение пассивных (иждивенчество), нерегламентированных (теневая занятость) и деструктивных (криминал) моделей поведения; побуждают к внешней трудовой миграции; вызывают психологические изменения (потерю мотивации к труду, изменение структуры ценностных ориентиров и падение престижности легальной занятости). С углублением социально-экономических преобразований возрастает фундаментальное значение человеческого труда в развитии общества. Усложняются представления личности современного работника, глубинных основ проявления его мотивации к трудовой деятельности. Исследование социальных проблем, ценностных ориентиров и побудительных мотивов к разным моделям поведения на рынке труда, позволяют заложить базис повышения качества человеческого капитала и конкурентоспособности рабочей силы как новейшего фактора экономического развития и национальной конкурентоспособности.

Проблематика трудоустройства и занятости молодежи давно является предметом исследования ученых (экономистов, демографов, психологов, социологов), представителей государственных учреждений и неправительственных организаций. Но мировые тенденции глобализации и рыночные общественно-экономические преобразования независимой Украины приводят к обострению ситуации на рынках труда всех уровней и сегментов, побуждают к динамическому анализу ситуации и поисков оптимальных решений.

В рыночных условиях хозяйствования «конфигурация» социально-трудового потенциала общества потребовала новых подходов к активизации молодежного сегмента, анализа его ресурсных источников, активного поиска резервов и новых механизмов управления его развитием. Необходимо исследование социально-экономических проблем, связанных с трудоустройством молодежи, выяснения предпосылок и факторов, способствующих или препятствующих интеграции молодежи в рынок труда в Черкасском регионе, ее адаптации к новому статусу работника.

С начала 90-х годов демократизация общества и новые реалии рыночной экономики расширили возможности молодежи в выборе сфер и видов экономической деятельности, территориальной и профессиональной мобильности, значительно скорректировали ее требования к рабочим местам и, в целом, трудовую ментальность. А с другой стороны, рыночные условия привели к деформации институциональной системы общества, к появлению новых субъектов труда и управления. Эти процессы оказали влияние на снижение роли трудовых коллективов, ценности труда и мотивации к труду, способствовали негативным изменениям в сфере трудовых взаимоотношений. Появление различных видов занятости (самозанятость, добровольная незанятость, дистанционный труд и др.) из-

менили содержание, условия труда и требования к работникам, породило новые модели социального и трудового поведения работающей молодежи. Вместе с тем, вследствие отказа от полупринудительных форм занятости, ослабление государственного контроля за трудоустройством, в частности, распределением молодых специалистов, сокращение социальных программ, повысилась незащищенность молодежи на рынке труда, существенно усложнилась ее социальная интеграция, обострились проблемы молодежной безработицы.

Современный рынок труда также предъявляет свои требования к конкурентоспособности выпускников вузов, которые вступают на рынок труда с целью трудоустройства как самостоятельные субъекты. Но в условиях конкуренции, не имея достаточного социального и профессионального опыта, они оказываются слабо защищенной социальной группой и испытывают трудности в процессе трудоустройства. Это обостряет ситуацию в молодежном сегменте рынка труда. По данным статистики Черкасской области в числе зарегистрированных безработных около сорока процентов молодежь, из них каждый третий имеет высшее образование. В этих условиях первоочередными становятся проблемы повышения конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда, которые требуют комплексного подхода для их решения. Это предполагает, в том числе, разработку и реализацию организационных механизмов, ведущих к согласованности и совершенствованию взаимодействия высшего образования с рынком труда. Становится необходимым в рамках социального партнерства согласование действий различных субъектов, прямо или косвенно участвующих в формировании и развитии конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда. Каждый из этих субъектов (государство, вузы, семья, студенты, институты органов власти, общественные организации и др.) пытается по-своему внести вклад в решение обозначенной выше проблемы. Однако несогласованность усилий различных субъектов негативно сказывается на конкурентоспособности выпускников и в целом отражает процесс стихийного приспособления выпускников к условиям рынка труда.

Вопросы молодежной безработицы актуальны для многих стран. Так, сейчас в европейских странах сложилась критическая ситуация на рынке труда, когда приходится балансировать между удовлетворением спроса соотечественников на труд и экономической целесообразностью привлечения дешевой рабочей силы иностранных мигрантов. Для увеличения занятости и трудоустройства молодежи принимаются меры в виде закона о временном найме и закреплении за работодателем права без предупреждения увольнять молодых работников с их первого рабочего места (от которого правительству Франции пришлось отказаться под давлением студенческих протестов). Количество молодежи, которая по-

лучает работу таким образом, действительно значительно возрастает, однако сокращается численность молодежи, которая имеет постоянную работу. Сейчас в Италии половина наемных работников младше 30 лет имеет лишь краткосрочный (на три-четыре месяца) контракт с работодателем [3].

Социальное значение трудоустройства молодежи ставит проблему молодежной безработицы на одно из первых мест в государственной молодежной политике. Безработица это неизбежный атрибут рыночной экономики. Но подавляющее большинство молодых людей, выходящих на рынок труда, являются недавними выпускниками учебных заведений разного уровня аккредитации. Ежегодно учебные заведения выпускают молодых специалистов, большинство из которых остаются с проблемой трудоустройства глазу на глаз. Поэтому одной из важнейших задач работы с молодежью есть содействие трудоустройству выпускников.

Важной проблемой на сегодняшний день является отсутствие государственной системы прогнозирования потребностей экономики в специалистах с высшим образованием. Поэтому и возникают на рынке труда диспропорции спроса и предложения дипломированных специалистов. В частности, на вакансию юриста претендуют девять, менеджера - восемь, бухгалтера - шесть человек. И найти хорошего менеджера, который бы мог успешно организовать производственный процесс, очень непросто. Работодатели не хотят брать на работу начинающих, мотивируя это отсутствием у них опыта, а опыт приобрести без наличия работы невозможно. Чтобы сбалансировать спрос и предложение на рынке труда, следует четко прогнозировать: сколько, кому, где и какие готовить кадры. Такие подсчеты должны стать неотъемлемой частью макроэкономического прогноза развития отраслей. Для повышения достоверности следует улучшить качество статистических данных, усовершенствовать методологию расчетов. К этому процессу целесообразно привлечь специалистов Минтруда, Минобразования, службы занятости и ученых. Таким прогнозированием уже более 50 лет занимаются в США и в странах Европы, присоединились к нему Россия.

Профессиональная подготовка и обучение молодежи - это проблема, которую решать должно все общество. Необходимо прогнозировать на государственном и региональном уровне какие профессии нужны сейчас для производства и управления, без которых не обойтись в будущем. Только тогда наша страна сможет занять достойное место среди развитых государств. Нельзя дальше мириться с ситуацией, когда выпускники многих учебных заведений вынуждены идти в центры занятости, потому что добытая ими профессия не пользуется спросом на рынке. Так же и те, кто сейчас сидит за школьной партой, не знают, какие про-

фессии будут престижными после получения ими аттестатов. При составлении прогнозов следует учитывать особенности регионов.

О недоиспользовании трудового потенциала в экономике Черкасского региона говорит наличие официальной безработицы (более 60 тыс. чел. в 2010 г), а также распространение вынужденной теневой занятости (нелегальная работа без оформления трудовых книжек). Снижение уровня официальной безработицы, на наш взгляд, отражает заметные положительные сдвиги в работе служб занятости, вместе с тем не говорит о реальном улучшении возможностей реализации трудового потенциала в Черкасской области, особенно в условиях негативных последствий глобального финансового кризиса. На многих предприятиях персонал находится в состоянии «скрытой безработицы», ставшей жесткой мерой менеджеров ради сбережения кадров в условиях кризиса (вынужденные отпуска без оплаты, перевод на работу с неполным рабочим днем или на долю ставки). В такой ситуации трудовой потенциал работников используется только частично, что ведет к его деградации (утрате квалификации). Если проанализировать возрастные группы, то можно отметить, что молодежная безработица (группа 25-29 лет) в 2010 составляла наибольшую часть 18,3%, а в группе 15-24 года – 16,5% (Рисунок 1).

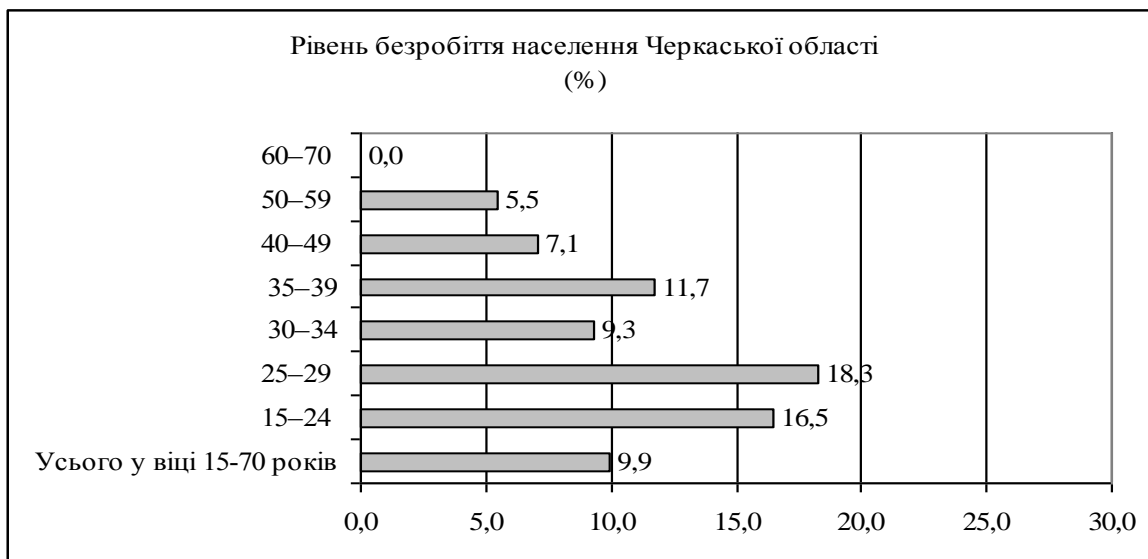


Рис. 1. Уровень безработицы населения Черкасской области по возрастным группам в 2010 году.

Построено за данными: Статистический ежегодник Черкасской области за 2010 год. – Черкассы: Главное управление статистики в Черкасской области, 2011. – 543 с.; С. 333.

Проблемы занятости молодежи (в частности выпускников учебных заведений), которая составляет треть общей численности незанятых граждан, состоящих на учете в государственной службе занятости, регулируются в соответствии с положениями законов Украины "О занятости

населения" и "Об всеобщем государственном социальном страховании на случай безработицы путем:

- предоставления выпускникам учебных заведений первого рабочего места в рамках государственного заказа на подготовку квалифицированных рабочих и специалистов;

- бронирования на предприятиях, в учреждениях и организациях, независимо от формы собственности с численностью более 20 человек, до 5 процентов общего количества рабочих мест по рабочим профессиям для молодежи, окончившей общеобразовательные, профессионально-технические учебные заведения, уволилась со срочной военной или альтернативной (невоенной) службы и которой предоставляется первое рабочее место;

- адресного бронирования на предприятиях рабочих мест для детей-сирот и детей, лишенных родительской опеки;

- создание маркетинговых служб учебных заведений с целью содействия трудоустройству выпускников;

- оказание поддержки предпринимательской инициативы безработных, в том числе молодежи, в частности, выплаты одноразовой помощи по безработице для организации предпринимательской деятельности;

- создание работодателями дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных, в первую очередь выпускников учебных заведений и женщин, зарегистрированных в государственной службе занятости, и предоставление работодателями дотаций в размере расходов на заработную плату работников, принятых на работу по этой категории лиц;

- экономического стимулирования работодателей, принимающих на работу (или стажировки) выпускников учебных заведений, привлечение молодежных центров труда в решении вопросов трудоустройства, обучение новым профессиям и повышение квалификации молодежи;

- оказание поддержки начинающим предпринимателям, формирование предпринимательской инициативы молодежи.

Другая проблема, которая имеет место, состоит в том, что часто молодые люди, а иногда и не совсем молодые, не озабочены проблемами собственного пенсионного обеспечения в будущем. Поэтому не спешат оформить трудовые отношения с работодателями, а получают заработную плату "по договоренности", "в конверте". На самом же деле, теневая занятость уменьшает поступления в бюджеты всех уровней и государственные целевые фонды и, в конечном итоге, оборачивается обнищанием тех, кто учит и воспитывает наших детей, заботится о культурном и профессиональном развитии, физическое и нравственное здоровье

нации, обеспечивает обороноспособность страны. В такой ситуации наше государство не может создать условия для достойной жизни пенсионеров, инвалидов, детей-сирот и т.п.

Среди факторов, мешающих молодежи заниматься предпринимательством, следует назвать отсутствие социальных гарантий, большой риск, отсутствие поддержки со стороны государства, незащищенность от криминальных структур, произвола чиновников. Кроме того, сокращение вакансий и неблагоприятные условия для развития предпринимательства побуждают молодежь реализовать собственную экономическую активность в теневой экономике. По социологическим данным доля молодых граждан, которые вовлечены сейчас в неформальной, т.е. официально незарегистрированной деятельности, составляет около 30%, а еще примерно такой же процент молодежи имеют опыт такой деятельности в прошлом.

Наиболее распространенными видами занятости молодежи в неформальной экономике является производство, продажа и перепродажа домашней сельскохозяйственной продукции, случайные заработки у частных лиц, производство, продажа и перепродажа промышленных товаров.

В последнее время существенно уменьшился "экономический туризм". Достаточно важными источниками доходов для молодежи являются также такие виды незарегистрированной деятельности, как работа водителем на собственном автомобиле, различные домашние ремесла, строительные, ремонтные работы.

К сожалению, часть молодежи вовлечена в криминальные виды деятельности, т.е. транспортировка и реализация наркотиков, секс-бизнес, рэкет и т.п.. Однако достоверных данных об уровне занятости молодежи в криминальной экономике на сегодня нет. Государство пока не может решать все проблемы самостоятельно. Поэтому всем общественным объединениям следует работать над этими вопросами и проблемами, искать эффективные формы их решения. В Украине для развития экономической активности молодежи, и реализации их трудового потенциала необходимо создать благоприятную предпринимательскую среду, а для этого в первую очередь, усовершенствовать налоговый кодекс.

Проблема включения молодежи в трудовые отношения тесно переплетается с проблемой ее ценностных ориентаций, с определением ее приоритетов, потребностей и возможностей. Современный молодежный рынок труда Украины характеризуется увеличивающимся разрывом между трудовыми притязаниями молодых специалистов и возможностями их удовлетворения. По уровню практической подготовки и теоретических знаний молодые специалисты часто не соответствуют требованиям,

предъявляемым работодателями. Одновременно с этим, сами молодые люди с высшим образованием зачастую отказываются от предлагаемой работы по полученной специальности: низкая стартовая зарплата в сочетании с установкой на быстрый карьерный рост служат тормозом при их трудоустройстве. Высокие материальные и статусные позиции молодых специалистов достигаются посредством их перепрофилирования, перемещения из низкооплачиваемых сегментов рынка труда в высокооплачиваемые.

Разрушение инфраструктуры государственного образования, его чрезмерная коммерциализация, эрозия качества и несбалансированность со спросом на труд значительно ухудшили условия социально-экономической адаптации молодых специалистов в трудовой сфере. Между поступлением в вуз и выходом на рынок труда проходит достаточно много времени, в течение которого на рынке происходят существенные количественные и качественные изменения в профессионально-отраслевой структуре занятости. Колебания спроса на определенные профессии в условиях быстрого изменения рыночной конъюнктуры и отставания системы образования усугубляет разрыв между полученными молодежью знаниями и их практической реализацией. Качество выпускаемой рабочей силы не всегда обеспечивает ее конкурентоспособность. Поэтому актуальным остается проведение переобучения, поскольку молодежь является более открытой к освоению новой специальности. Причем переобучения должно проводиться только после анализа рынка труда и профессиональной пригодности молодого человека.

Часто говорят о несоответствии качества вузовской подготовки молодых специалистов требованиям рынка труда, по чем можно судить из требований, предъявляемых к ним работодателями. Но выпускник вуза является носителем свойств, которые могут быть как полезными с позиции работодателя (среди личностных качеств - это энергичность, энтузиазм, общительность, исполнительность, легкость в усвоении новой информации; среди профессиональных - желание попробовать себя в разных направлениях профессиональной области, отсутствие стереотипов в профессиональном подходе, тяга к "интересной" работе и стремление к профессиональному росту), так и негативными (отсутствие практического опыта, часто непонимание целей профессионального развития, завышенные ожидания от работы). От работодателя молодой специалист ждет возможности попробовать себя в профессиональной сфере, получить при этом необходимые знания и навыки и заработать денег. Работодатели в свою очередь хотят видеть понимание кандидатами своих целей, умение работать в команде и владение необходимыми знаниями и навыками. Столкновение этих противоположных по сути требований и ожиданий является стрессогенным фактором для молодых специалистов

- выпускников вузов при выходе на рынок труда. Таким образом, несогласованность критериев оценки конкурентоспособности молодых специалистов - выпускников вузов приводит впоследствии к проблемам трудоустройства по полученной в вузе специальности [4].

Согласно оценкам работодателей, при выходе молодежи на рынок труда первостепенными проблемами являются следующие: ожидания высокой заработной платы и недостаток или отсутствие профессионального опыта, это указали соответственно 64 и 62% опрошенных работодателей. Проблема завышенной самооценки молодых специалистов занимает третье место (36%). Другую группу проблем составляют завышенные ожидания по скорости карьерного роста, неумение работать в команде и оторванность знаний и навыков молодых специалистов от реальной практики (28% респондентов отметили эти проблемы)[8]. Несколько другой взгляд на проблемы адаптации молодых специалистов - выпускников вузов выявлен у экспертов. По их мнению, самыми важными проблемами при адаптации молодых специалистов являются оторванность знаний и навыков молодых специалистов от реальной практики, недостаток или отсутствие профессионального опыта и неопределенность трудовых и профессиональных интересов. Выходом из сложившейся ситуации, на наш взгляд, может служить движение в двух направлениях. С одной стороны, это организационная работа вуза по подготовке выпускников к выходу на рынок труда. С другой стороны - это осознание работодателями необходимости различать подход к молодым специалистам и специалистам со стажем. Это может выражаться в составлении программ адаптации и обучения, в корректировке требований к кандидатам при приеме на работу, в учете специфики личностных качеств и ожиданий от работы. При этом важной составляющей успеха молодежи в поиске работы является инициативность, активная позиция и наличие необходимых знаний и навыков лица, желающего получить работу.

В свою очередь, вуз должен активно содействовать в адаптации выпускников. При подготовке конкурентоспособных выпускников к выходу на рынок труда, необходимо совершенствование технологии профессиональной подготовки, маркетинговая деятельность вуза, социально-психологическая и профессиональная адаптация выпускников.

1. Совершенствование технологии профессиональной подготовки - основной блок учебно-образовательного процесса, формирующий обязательный уровень объема и качества знаний, умений и навыков, которыми должен обладать выпускник, чтобы получить соответствующую квалификацию, и развивающий гибкую систему дополнительного профессионального образования. В рамках данного направления особо подчеркнем

важность совершенствования организации практической подготовки выпускников.

2. Мероприятия маркетинговой деятельности вуза направлены на развитие партнерских отношений вуза с субъектами рынка труда: предприятиями, организациями, органами государственной власти, общественными организациями - в целях:

- развития социального партнерства и обеспечения содействия профессиональной адаптации и практической подготовке студентов к условиям реального производства, начиная с младших курсов;

- понимания и знания потребностей рынка труда и работодателей;

- перехода от краткосрочных к созданию долгосрочных отношений по схеме "вуз - производство", основанных на партнерстве и взаимном доверии с работодателями.

3. Мероприятия по социально-психологической и профессиональной адаптации выпускников ориентированы на содействие выпускнику в определении наиболее соответствующей его интересам и способностям сферы деятельности с учетом полученной в вузе специальности. Важным элементом повышения качества профессиональной подготовки выпускников становится совершенствование деятельности вуза по следующим направлениям:

- содействие в организации стажировок, практик и трудоустройства;

- изучение спроса и предложения рынка труда, проводить распространение материалов по проблемам занятости, расширение информационного поля о состоянии на локальном рынке труда, потенциальных работодателях и организовывать встречи с ними

- взаимодействие со структурами службы занятости, органами власти, общественными организациями;

- организация семинаров и тренингов, направленных, в частности, на формирование навыков самопрезентации, составления резюме, профессионального портфолио и пр.

В настоящее время в некоторых вузах создаются новые подразделения: отделы содействия трудоустройству студентов и выпускников, ассоциации выпускников и их Советы, отделы по связям с общественностью. Подготовка студентов к трудовой деятельности включает организацию конкурсов «Лучший по профессии», «Ярмарок вакансий», «Дней карьеры», круглых столов с выпускниками, научно-практических конференций с привлечением работодателей, представителей общественных структур, органов государственной власти. Было бы хорошо ввести в программах учебных заведений курсы по технике поиска работы и факультативные занятия по организации собственного дела.

Таким образом, для устранения существующего несоответствия в критериях оценки конкурентоспособности выпускников вузов, минимизации стрессогенного воздействия на них при выходе на рынок труда, должны участвовать две равноправные стороны - работодатели (бизнес-сообщество) и академическое сообщество. Это должно быть закреплено законодательно с последующей разработкой соответствующих временных форм и институтов сотрудничества образования и рынка труда.

Кроме того, в нашем государстве необходимо разработать эффективные механизмы, которые бы стимулировали трудоустройство молодежи и способствовали бы развитию молодежных предпринимательских инициатив. Это должно найти отражение в государственной молодежной политике. В частности, целесообразно финансировать молодежные программы за счет бюджетов всех уровней и проводить конкурсы программ, на государственном уровне прогнозировать потребности рынка в квалифицированных специалистах. Важно также развивать сотрудничество с молодежными организациями, совершенствовать механизм предоставления молодым гражданам первого рабочего места, отрабатывать модель обеспечения вторичной и сезонной занятости, способствовать формированию эффективного диалога между молодыми предпринимателями-работодателями и государством. Деятельность в этом направлении должна поощрять человека к более активному и квалифицированному поиску работы.

Литература:

1. Випускники ВНЗ у реальному бізнесі: яких знань і навичок їм бракує? // Вісник Консорціуму із удосконалення менеджмент-освіти в Україні. - 2004. - Лютий. - С. 2-3.
2. Кравченко В.Л. Сучасні тенденції розвитку молодіжного сегменту ринку праці України // Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки. - К., 200-. - Т.2. - С. 732-429.
3. Морозова О.А. Проблеми молодіжного сектора ринку праці України // Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки. - К., 2000. - Т. 1. - С. 510-521.
4. Никифорова В.Г. Про сучасні підходи до працевлаштування фахівців з вищою економічною освітою // Вісник СХУ ім. В. Даля. - № 1 (71). Частина 1. 2004. - С. 167-170.
5. Аврамова Е., Кулагина Е., Верпаховская Ю. Поведение молодых специалистов на рынке труда: новые тенденции // Человек и труд. - 2007. - N 9. - С. 41 - 47.
6. Вразнова М. Проблемы адаптации молодых специалистов в условиях "вуз - производство" // Высшее образование. - 2007. - N 5. - С. 47 - 52.
7. Жигадло А., Пузиков В. Качество подготовки и трудоустройство молодых специалистов: социологический аспект // Высшее образование в России. - 2007. - N 10. - С. 108 - 112.
8. Буда Т. Проблеми реалізації трудового потенціалу молоді в Україні. Тернопільський національний економічний університет. <http://intkonf.org/teodoziya-buda-problemi-realizatsiyi-trudovogo-potentsialu-molodi-v-ukrayini/>

9. Україні загрожує трудова криза - федерація роботодавців // Виступ А. Кінаха на форумі "Збереження та розвиток трудового потенціалу". www.unian.net/ukr/news/

Пасека С.Р., Гуменюк А.С.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого,
г. Черкассы, Украина

Черниговский государственный институт экономики и управления,
г.Чернигов, Украина

Украина в своем стремлении обеспечить качественный переход к информационному обществу и, стараясь занять заслуженное место среди других развитых стран, с особой силой обостряет вопросы реализации интеллектуально - трудового потенциала. Ее конкурентные позиции и прогрессивное развитие во многом зависят от способности активизировать проявление интеллектуальных способностей каждого работающего человека, обеспечить усвоение новых знаний и их практическую реализацию в создании самых современных услуг, товаров, технологий. В Украине, к сожалению, наблюдаются явления неполного, неэффективного, нерационального использования интеллектуальных способностей и приобретенных знаний работников, происходит деформация стимулов к образовательно - профессиональному развитию, ухудшается качество образования, что негативно сказывается на возможностях инновационных сдвигов. Насущной необходимостью является научный поиск возможностей решения указанной проблемы. Крайне важным должно стать понимание того, что перспективы формирования конкурентоспособной экономики напрямую зависят от преодоления отставания в сфере интеллектуально - инновационного развития.

В формировании научных представлений об интеллектуальном потенциале весомый вклад принадлежит Дж. Грейсону , П. Друкеру , М. Портеру, И. Шумпетеру, Б. Твисс , Х.Хекхаузен, Т . Шульцу, Г. Беккеру, Л. Едвинсону, М. Мэлоун, Ч. Хансену, В. Иноземцеву и другим зарубежным ученым. Среди украинских исследователей аспекты формирования, развития и использования в экономике интеллектуальной составляющей социально - трудового потенциала общества с разной степенью глубины изучали А.Амоша , С. Бандур , В. Геец , А. Гришнова, А. Колот, А. Комарова, И. Каленюк, Э. Либанова, Л. Лисогор, В. Новиков, А. Новикова, В. Оникиенко, И. Петрова, М.Семыкина, Л. Федулова, А. Чухно, Л. Ша-

ульская и др. Вместе с тем, проблемы реализации интеллектуально - трудового потенциала не теряют своей актуальности. Принципы перехода к современному информационному обществу заставляют искать новые грани возможностей деятельности человека, которые через свои потенциальные характеристики способны оказывать значительно большее влияние на экономическое развитие. Вектор применения достижений человеческого разума должен быть направлен на сочетание природосберегающих технологических и социокультурных инноваций на принципиально иной основе развития человеческой цивилизации, другой ментальности, духовности, культуры социума. Исходя из современного понимания вызовов времени, должно состояться формирование нового видения назначения социально - трудового потенциала общества, его социогуманистической ответственности, возможностей сбалансированного развития и реализации его интеллектуальной составляющей.

Для Украины закономерно стремление перехода к информационному обществу. Причиной этому является положительная ретроспективная оценка интеллектуально - трудовых возможностей украинского народа, которая выражалась в способности генерировать идеи, которые осуществляли переворот в общих мировоззренческих принципах человечества. Практика показывает, что многие выходцы из Украины – эмигранты, в новой стране с благоприятными условиями становились выдающимися учеными, успешными личностями, чего бы они не могли достичь на родине (например, Нобелевские лауреаты - выходцы из Украины Р. Гоффман, П. Капица, И. Мечников, С. Кузнец и др.). [2]. За годы независимости в сложных макроэкономических условиях многие граждане Украины также демонстрировали свои высокие интеллектуальные способности, которые проявлялись даже в неблагоприятной среде. Таким образом, есть все основания говорить о сложившемся высоком интеллектуально - трудовом потенциале населения Украины, но который не следует переоценивать в силу заметных ценностных деформаций и низкой самооценке стоимости рабочей силы. Однако, по нашему убеждению, в сложных условиях экономического развития Украины и потребности эффективной реализации ее эндогенного потенциала именно интеллектуально - трудовая компонента должна быть основным фактором инновационных изменений.

Наличие в стране интеллектуальной элиты является важной движущей силой инновационных изменений, способной вызывать мощное воздействие на общественное мнение через научно обоснованные утверждения и, что главное, результативной в генерировании новых идей. Такие идеи должны комплексно касаться всех сфер общественной жизни с нацеленностью на улучшение качества жизни человека. Формированию интеллектуальной элиты должно предшествовать явление так называе-

мой интеллектуальной монополии . Это единственный вид монополии в мировом бизнесе , что определяется и поощряется как на национальном, так и на международном уровнях, поскольку создание максимально благоприятных условий для развития интеллектуальной элиты в стране предоставляет возможности развития инновационной экономики [8, с . 85].

В современных условиях виртуализации информационного пространства не обязательной является концентрация интеллектуальной элиты в ограниченных пространственно-временных координатах с получением преимуществ синергетических эффектов социального капитала. Рассредоточение представителей - интеллектуалов позволит локализовать научные центры и даст возможность исследовать проблемы регионального характера, требующих учета местной специфики, а также даст возможность сформировать своеобразную конкурентную среду научных школ, будет дополнительным мотиватором качественных научных исследований.

Методологической основой обоснования исследования интеллектуально - трудового потенциала населения Украины в контексте обеспечения инновационных изменений является положение социально - психологической теории инновационного развития, которая рассматривает человеческий капитал как ключевой фактор экономического развития вообще. Прикладным аспектом приоритетов мобилизации, накопления и воспроизводства потенциала должны быть проблемные проявления сферы социально - трудовых отношений и перспектив их развития (в разновременных разрезах) с направленностью на создание благоприятных предпосылок использования потенциальных характеристик населения. Проблемные проявления детерминируют различия в приоритетах улучшения использования интеллектуально - трудового потенциала занятого населения для оптимизации стимулирующего его влияния на инновационное развитие национальной экономики (табл. 1). Одновременно основным срезом эффективизации использования интеллектуально - трудовых возможностей населения, занятого в экономике Украины, теперь является их воспроизводство с учетом длительных процессов потерь интеллектуальных, демографических (в т.ч. миграционных), потерь человеческого и социального капитала и т.п. Что касается социального капитала, особенно деструктивным есть снижение общественного доверия, в том числе к органам государственной власти). Если текущие тенденции демотивации продуктивной трудовой деятельности будут сохраняться, а качественные параметры подготовки системой образования специалистов и рабочих не будут отвечать новым потребностям инновационной экономики, то говорить об эффективном использовании интеллектуально - трудового потенциала как двигателя инновационных изменений станет

нецелесообразно, поскольку такой потенциал будет терять свои сильные стороны.

Таблица 1

Специфика реализации интеллектуально - трудового потенциала занятого населения в системе инновационного развития национальной экономики *

№ з/п	Характеристика	Мобилизация	Накопление	Воспроизводство
1	Общая сущность	Максимальное количественное привлечение экономически активного населения к инновационной деятельности с формированием соответствующей конкурентной среды	Временное количественно-качественное увеличение инновационно-активного населения с постепенной подготовкой новых поколений, способных усилить приобретенный опыт через трансферты знаний, которые передавались от предыдущих поколений	Приведение количественно-качественных характеристик экономически активного населения к определенным эталонным значениям «советского периода» с высоким уровнем развития инженерных специализаций, специалистов медицинского и др.. направлений, патриотизмом труда
2	Основные проблемы	Теневая занятость. Добровольная безработица. Эмиграция	Малопрестижность научно-исследовательской деятельности. Слабоналаженная система между поколениями профессиональных знаний трансфертов	Значительное изменение образовательно-квалификационной структуры выпускников учебных заведений. Непоследовательная социальная политика государства
3	Стратегическая цель	Трансформация количественного привлечения населения в инновационные процессы в качественные результаты инновационной деятельности	Повышение качественных результатов инновационной деятельности по их внедрению в благоприятные периоды (спада - как катализатора улучшения, роста - как способа получения лучших эффектов)	Оптимизация образовательно-квалификационной структуры населения к перспективной потребности инновационной экономики
4	Текущие цели	Дегенизация занятости Формирование мотивационной среды	Усиление научной составляющей образовательного процесса (начиная	Целевое финансирование качественной подготовки специализирован-

		продуктивные инновационной деятельности Формирование общей инновационной культуры населения через «вынужденное» привлечение к бытовому потреблению инновационных технологий	с учреждений дошкольного типа) для подготовки нового поколения специалистов	ных специалистов (рабочих) Целевая поддержка инновационных проектов. Эффективное повышение квалификации с изучением новых технологий в профессии, языков
--	--	--	--	---

* Составлено автором Гуменюк А.С.

Деградационные процессы при этом будут отмечаться и последующими склонностями населения к максимизации дохода при наименьших усилиях, формального исполнения должностных обязательств, массовыми явлениями так называемой психологической текучести кадров (видимость занятости на рабочем месте) и т.д. .

Возникает необходимость налаживания развитой системы между поколениями знаниевых трансфертов профессионального характера. Уровень развития такой системы позволяет сопоставить профессиональный путь предыдущего поколения в определенных возрастных пределах и современного, в лучших, усовершенствованных условиях со способностью использовать новые возможности трудовой деятельности и реализации интеллектуально - трудового потенциала. В украинском обществе такая связь прослеживается между «советским индустриальным периодом» и условно названным современным «постиндустриальным» периодом.

Основой формирования системы знаний в рамках профессиональной группы одного поколения есть соответствующие условия среды (текущие условия жизнедеятельности и труда, которые постепенно меняются), институциональная среда (как более устойчивое проявления образа жизни общества, норм поведения, трудовой активности и т.д.). Такие условия сегодня особенно динамично изменяются, частично разрушает насущную необходимость прямых знаниевых трансфертов между поколениями в силу совершенно отличных приоритетов общественного развития. В частности возникают новые виды экономической деятельности, которые требуют совершенно новых знаний. Однако в любом случае знание основ предыдущих поколений формируют целостный алгоритм общественных знаний, которые могут быть адаптированы к различным сферам жизнедеятельности человека, в том числе экономической. Если мы говорим об инновационном развитии национальной экономики, где двигателем таких процессов должен появиться интеллектуально - трудовой потенциал ее занятого общества, то разрушенная сейчас система

знаниевых трансфертов профессионального характера между поколениями прямо сказывается на результатах инновационной деятельности. И когорта высокопрофессиональных специалистов в основном инженерных специализации, космической, самолетостроительной сфер, радиоэлектроники и других, пока осталась, при отсутствии продуманной структурной политики (структура национальной экономики сейчас формируется стихийно с ориентиром на сырьевые возможности страны) и при колоссальном износе основных фондов не имеет возможности качественно передать свои, в первую очередь, прикладные навыки молодым специалистам. Разрушение материально - технической базы стратегических когда-то сфер машиностроительной, перерабатывающей промышленности делает соответствующие виды экономической деятельности непривлекательными для занятости в глазах выпускников общеобразовательных учебных заведений. Это заметно деформирует систему передачи знаний профессионального характера и не позволяет проследить хоть какую-то мобильность между поколениями в системном накоплении таких знаний.

Система знаниевых трансфертов профессионального характера между поколениями должна проявляться через способы передачи знаний. Наиболее эффективными являются непосредственные контакты с молодыми специалистами (рабочими) в производственной среде. При таких условиях повышается значимость корпоративных ценностей с развитием системы повышения квалификации кадров с преимущественным вовлечением штатных работников. Это означает, что в пределах бизнес-структур должны функционировать подразделения стажировки, тренингового обучения и т.д. через организованную передачу знаний ведущих специалистов молодым и потенциальным работникам, через их аккумуляцию, что дало бы возможность совершенствовать способы достижения результатов труда, в том числе с усилением их инновационного характера.

Довольно закономерным есть вывод о необходимости такого способа передачи знаний, как преподавательская деятельность. Реальность привлечения специалистов - практиков приоритетных к инновационному развитию видов экономической деятельности в образовательный процесс осложнена многочисленными деформациями в национальной образовательной системе, прямо отражаются на качестве образовательной подготовки (особенно в части заметного разрыва теоретических знаний и прикладных навыков в производственных условиях). Однако такая необходимость сейчас довольно высока и инициатором этих процессов должны выступать сами учебные заведения с целью усиления своих конкурентных позиций на рынке через инструментарий маркетинга образовательных услуг. Это означает, что преподавательская деятельность успешных

практиков с навыками инновационной деятельности должна стать стимулом поступления и обучения выпускников общеобразовательных учреждений в соответствующих ВУЗах .

В системе профессиональных трансфертов между поколениями также свою нишу занимает научно-издательская деятельность специалистов-практиков. Сегодня она приобрела коммерческий характер и особенно популярна в сферах предпринимательства, маркетинга, управления персоналом. Вместе с тем такая форма передачи знаний является важной для формирования склонностей в обществе к получению соответствующих профессий.

Считаем, что сейчас главными способами трансфера знаний должны быть непосредственные контакты с молодыми специалистами в производственной среде, а также бытовое общение. Через бытовое общение возможно формирование семейных династий -профессионалов, которые бы строились не в интересах владения и накопление собственности или крупного бизнеса, а в ремесле достижения результатов труда для производства качественной продукции, способной удовлетворять потребности общества и улучшать качественные характеристики его жизни.

Таким образом, приоритеты развития системы передачи профессиональных знаний поколениям, для обеспечения инновационного развития экономики Украины также предполагают сокращение потерь прикладных навыков специалистов тех сфер, которые были ведущими в советский период и первые годы государственной независимости. В современных условиях перехода страны к информационному обществу такие сферы не теряют своей актуальности, а наоборот очень важны в их развитии в силу неудовлетворительного уровня инновационности экономики Украины. Поэтому специалистов и рабочих тех профессий, которые важны для усиления инновационной деятельности в современных сферах, следует привлекать в образовательный процесс, а также к обучению (стажировки) и повышение квалификации молодого персонала непосредственно в производственных условиях. Для этого не следует ограничиваться лицами экономически активного населения. Важна включенность и лиц пенсионного возраста, по состоянию здоровья способны и имеют мотивацию передавать свои знания и навыки следующим поколениям.

Использование интеллектуально - трудового потенциала для инновационного развития экономики Украины кроме обеспечения системы междупоколенной передачи знаний требует воспроизведения тех трудопотенциальных возможностей населения, которые уже сформированы, однако не имеют возможности проявляться в результатах инновационной деятельности в связи с нехваткой ресурсного обеспечения. Поэтому среди важных приоритетов усиления роли интеллектуально - трудовых возможностей населения в части их воспроизводства возникает необхо-

димось целевой поддержки инновационных проектов. Форм такой поддержки мировой опыт показывает достаточно. В отечественных реализациях наиболее часто декларируется программно - целевое финансирование, однако фактичность выделения средств на реализацию таких программ является крайне низкой, что заставляет отходить от приоритетности данного варианта стимулирования реализации интеллектуально - трудового потенциала продуктивной инновационной деятельностью. Учитывая то, что за счет государственного бюджета или государственных внебюджетных фондов помощь направлена на приоритетные, стратегически важные для государства направления исследований (преимущественно фундаментального характера, а также инфраструктурные проекты, закупку передовых иностранных технологий, лицензий и патентов, участие в международных научно - технических программах), неудовлетворительное использование таких средств является свидетельством крайне неэффективной государственной инновационной политики, тем более не учитывает эндогенные потенциальные возможности национальной экономики [7].

В части воспроизводства интеллектуально - трудового потенциала занятого населения в системе инновационного развития экономики Украины актуализируется потребность эффективного повышения квалификации с изучением новых технологий в профессии, как и т.д.

В итоге следует отметить, что обеспечение инновационного развития экономики Украины реализацией интеллектуально – трудового потенциала должно осуществляться на основе формирования общей инновационной культуры населения. Этого можно достичь системно и последовательно через влияние в первую очередь на молодежь. Создание возможностей реализации инновационных идей через систему мотивации самообразования, развитие знаниевых трансфертов профессионального характера между поколениями должны стать тем толчком активизации инновационной деятельности, который выведет экономику Украины на более высокий уровень с четкими признаками информационного общества. Одновременно требует повышения инновационной культуры общества через развитие таких общегосударственных социальных проектов, как государственный реестр избирателя, электронная отчетность, электронное правительство (с предоставлением, например, услуг онлайн - справок) и т.д. Такие проекты значительно изменяют мировоззренческие основы общества , обеспечив отход от чисто индустриальных взглядов с переориентацией на новые возможности развития и труда .

Список литературы

1. Дегтерева А. 8 латиноамериканских стартап-идей, достойных Украины / Анна Дегтерева: Forbes Украина [Электронный ресурс] – Режим досту-

пу: <http://forbes.ua/opinions/1360250-8-latinoamerikanskih-startap-idej-dostojnyh-ukrainy>

2. Енциклопедія української діаспори. У 3 т. / гол. ред. В. Маркусь. – Наукове Товариство ім. Шевченка в Америці. – Нью-Йорк-Чикаго, 2009.

3. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: [колективна монографія] / М.В. Семикіна, Л.Д. Збаржевецька, С.Р. Пасека, Л.А. Коваль та ін. / За ред. М.В. Семикіної. . – Черкаси: ТОВ «МАКЛАУТ», 2011. – 360 с

4. Міжнародний освітній проект Coursera планує відкрити навчальний центр у Києві: Новини освіти та науки в Україні та світі: Освітній портал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.osvita.org.ua/news/74328.html>

5. На Coursera стартував курс з українським перекладом: Навчання онлайн: Освіта.ua [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://osvita.ua/abroad/higher_school/distance-learning/37257/

6. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16 січня 2003 року №433-IV (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2003, №13) зі змінами, внесеними згідно із Законом №3076-IV (3076-15) від 04.11.2005 р.

7. Прощаликіна А.М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в Україні / А.М. Прощаликіна: Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vchu/N177/N177p048-056.pdf

8. Шевчук О.А. Монополія знань як основний чинник економічного зростання в умовах розвитку глобалізації / О.А. Шевчук // Економіка розвитку. Науковий журнал Харківського національного економічного університету. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2012. – №2(62). – С. 81-86.

МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана,
г. Киев, Украина

Украинское общество ныне переживает острый этап экономического, социального, политического, правового, культурного, нравственного кризисов, что отражается отрицательно на развитии человеческого капитала, сужает возможности жизнедеятельности и реализации способностей населения к труду. Стабилизация ситуации в стране сама по себе не изменит условия жизни населения. Остро нужны перемены, прежде всего социальные инновации в процессах формирования и развития человеческого капитала, что станет условием его сохранения, развития, эффективного использования в экономике с получением ожидаемого эффекта – повышением качества жизни, обеспечением экономического роста и возможностей инновационного развития. В то же время социальные инновации пока остаются слабо изученным научным направлением, что тормозит их применение.

Статья ставит целью углубить теоретические представления о социальных инновациях в развитии человеческого капитала, предложить авторскую версию методов и механизма управления такими инновациями.

Теоретический анализ показал, что идеи и положения теории человеческого капитала, разработанной Г. Беккером и Т. Шульцем еще в 60-х годах XX в., в Украине стали известны значительно позднее, – в начале XXI в. Популяризации этой теории способствовали публикации и исследования Е. Гришновой, В. Антонюк, Л. Михайловой, Л. Семив и др. [12, с.280; 13, с.21; 14, с.192]. Комплексные исследования человеческого капитала в тесной связи с проблемами социального развития, социальных инноваций осуществляют Э. Либанова, А. Колот, А. Новикова, Л. Лисогор, У. Садова и др. Вместе с тем, в отечественной литературе все еще ощущается нехватка системных научных подходов к изучению роли социальных инноваций в формировании человеческого капитала и управлению такими инновациями.

Для сохранения, эффективного использования и развития человеческого капитала в Украине крайне важно углубить исследования в этом направлении, выясняя, в частности, какими именно должны быть социальные инновации, которые могут требовать внедрения в первую очередь, как обеспечить положительные результаты желаемых изменений (инно-

ваций) в обществе, каким должно быть управление социальными инновациями, чтобы в дальнейшем избежать социального взрыва, ухудшения качества и потерь человеческого капитала, негативных последствий для субъектов хозяйствования.

Проведенный нами анализ научных источников показал, что появление категории «человеческий капитал» стало определенным ответом на вызовы времени, которые требуют инноваций и ускорения экономического развития в условиях исчерпаемости экстенсивных факторов развития, смены технологических укладов. Развивая идеи Г. Беккера и Т. Шульца [1, с.6-13; 12], а также Е. Гришновой, В. Антонюк и других авторов [12, с. 280; 15, с. 31], трактуем человеческий капитал как совокупность производительных способностей занятого в экономике населения, развитие и реализация которых в трудовой деятельности обеспечивает получение дохода, способствует подъему конкурентоспособности страны, а на этой основе – достижению целей качественного человеческого развития.

Результаты теоретического анализа показывают, что человеческий капитал не только играет решающую роль в экономике, но и составляет весомую, постоянно растущую долю национального богатства развитых стран, которые движутся к информационному обществу (на конец XX в. – 78 %) [15, с. 6]. Поэтому поиск действенных факторов воздействия на человеческий капитал для его эффективного развития и использования становится важной стратегической задачей для каждой страны.

Систематизируя такие факторы влияния по содержательным признакам, предлагаем выделять роль географических, природно-ресурсных, климатических, демографических, политических, социальных, экономических, конкурентных, научно-технологических, организационно-технических, историко-культурных, ментальных, ценностно-психологических, религиозных факторов. Кроме того, руководствуясь классификацией, предложенной Е. Гришновой, целесообразно также выделять факторы: по фазам воспроизводства, по характеру воздействия; степени воздействия; результатам воздействия [12, с. 56]. Целесообразно также расширить классификацию с учетом выделения дополнительных классификационных характеристик – факторов на глобальном уровне (мегауровне), а также «по продолжительности воздействия», «направлению влияния», «по конечному эффекту воздействия».

С учетом разнообразия факторов и характера их действия становится понятным, что поиск средств воздействия на человеческий капитал является чрезвычайно сложной задачей, поскольку требует управляемых изменений в действии тех или иных факторов влияния (рис.1).

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ (ЧК)	
По содержанию	Факторы влияния на формирование, использование, развитие Факторы географические, природно-ресурсные, климатические, демографические, политические, социальные, экономические, конкурентные, научно-технологические, организационно-технические, историко-культурные, ментальные, ценностно-психологические, религиозные
По фазам воспроизведения	Факторы формирования и воспроизводства человеческого капитала; факторы использования человеческого капитала; факторы развития человеческого капитала;
По характеру воздействия	Факторы интенсивного воздействия (увеличивают производительные способности счеткачественных параметров развития ЧК); факторы экстенсивного влияния (увеличение производительных способностей за счет изменения количественных параметров ЧК)
По уровню влияния	Факторы макроуровня (глобальные); факторы макроуровня; факторы мезоуровня; факторы микроуровня; факторы влияния на уровне индивида (личностные)
По продолжительности воздействия	Факторы постоянного действия; факторы кратковременного действия; факторы длительного действия; факторы отдаленного действия на человеческий капитал
По направлению воздействия	Факторы одновекторного и разновекторного действия; опосредованного (непрямого) и прямого воздействия
По конечному эффекту действия	Факторы эффективного воздействия на ЧК; слабо эффективного воздействия на ЧК; факторы неэффективного воздействия
По воздействию развития ЛК	Факторы прогрессивного влияния на ЧК; факторы стагнации в развитии ЧК; факторы деструктивного влияния
По управляемости воздействия	Факторы управляемые; неуправляемые; слабо управляемые

Рис. 1. Классификация факторов влияния на формирование, использование, развитие человеческого капитала *

* Схема разработана автором на основе развития научных подходов

Анализируя схему на рис.1, можно предположить следующее: выбирая совокупность тех или иных действенных факторов влияния, сознательно изменяя и обновляя их в определенном направлении, возможно достигать корректировки развития человеческого капитала на всех его этапах и регулировать эффективность использования производительных способностей человеческого капитала в интересах национальной экономики и общества. Однако практическая реализация такой задачи осложняется тем, что имеем дело с воздействиями объективного и субъективного характера, управляемыми и неуправляемыми факторами, разнообразием характеристик человеческого капитала, не говоря о межрегиональных различиях традиций, ментальности, религий и т.д. Между тем о целесообразности данного подхода говорит современный зарубежный опыт, который убедительно иллюстрирует достижения повышения качества человеческого капитала в развитых странах именно на основе управляемых социальных изменений – различных социальных инноваций, которые служат определенным регулятором развития населения.

Теоретическим основанием представлений о социальных инновациях стали теории об инновациях, разработанные Н. Кондратьевым и И. Шумпетером [16]. Заметим, что на понятие «инновация» в литературе существуют различные и противоречивые взгляды. И это не удивительно, потому что, как заметил известный американский футуролог Э. Тоффлер, «среди проблем, с которыми сталкивается бизнес, нет более важной и сложной, чем проблема нововведений» [17]. А для социальных систем, как справедливо подчеркивает В. Колосов, нововведения (инновации) становятся «одной из основных форм их развития» [18].

Несмотря на восприятие инноваций как явления, присущего всем этапам развития человека, на сегодняшний день мировая экономическая литература все еще не дает однозначного ответа, что именно считать инновациями. Сопровождая жизнь и деятельность человека, инновации как явление прошли ряд «толковых» интерпретаций, созрели из понимания их как «процесса возникновения и распространения изменений в результате научно-технического развития» к «целенаправленному потоку социальных изменений, охватывающему изменения социокультурные, организационные, экономические, технико-технологические» [19, с. 8].

Предвидя стремительное развитие социальных инноваций, Э. Тоффлер предупреждает, что возникает задача небывалой сложности – научиться управлять социальными изменениями [17, с. 486]. Возникает практически новая задача, которая требует рассмотрения сущности социальных инноваций и возможностей управления ими.

Анализ источников обнаруживает широкий спектр мнений о социальных инновациях. Так, согласно социологической энциклопедии, социальная инновация может определяться и как процесс, и как результат

внедрения новшеств: « ... Это: 1) процесс преобразования новшеств в социокультурные нормы и образцы, обеспечивает их институциональное оформление и закрепление в сфере духовной и материальной культуры общества; 2) результат творческой деятельности, получивший широкое применение и стал основой для значимых социальных инноваций» [20, с. 456].

Процессного подхода придерживается О. Сандыга, который к социальным инновациям относит социокультурный процесс, способствующий закономерной разномасштабных трансформации социума [21, с. 43-54].

Близка позиция Рычева М., под этим термином он понимает явления в социальной сфере общества, которых не было на предыдущей стадии его развития, которые возникли естественным путем или введены по инициативе субъектов хозяйствования [22, с. 85-94].

Другое видение наблюдаем в работах В. Антонюк, О. Новиковой, О. Водоводовой, которые предлагают определять сущность социальных инноваций через призму достижения социально значимого результата: социальные инновации, по их мнению, представляют собой «целенаправленные изменения, основанные на нововведениях относительно условий, содержания, взаимодействия людей для удовлетворения социальной потребности достижением социально значимого результата в материальной или духовной сфере, осуществленных в пользу индивида, группы, коллектива, сообщества, населения» [19, с. 19]. В рамках этого же подхода рассуждает Е. Кучко, однако к социальным инновациям она относит только новации, касающиеся улучшения условий труда и отдыха работников [23, с. 27-33].

Несколько сужено понимает социальные инновации Дж. Мулган, который относит к ним инновационные виды деятельности и услуги, которые мотивируются целями удовлетворения социальных потребностей и распространяются преимущественно через организации, цели которых являются социальными [24].

На основе критического анализа научных подходов, констатируем, что социальные инновации выступают как новейшие, полезные изменения, нововведения, которые ориентированы на:

1) сохранение человеческого капитала, расширение возможностей его развития;

2) расширение возможностей и обеспечение эффективного использования человеческого капитала;

3) на выбор нравственных ценностей, предусматривающих здоровый образ жизни, формирование социально ответственно трудового поведения;

3) достижение социального и экономического эффекта на основе продуктивного использования способностей к труду, накопления новых знаний, навыков, компетенций, образовательно-профессионального развития.

Таким образом, обобщая научные подходы, предлагаем понимать «социальные инновации» как комплекс инициатив, нововведений, новых услуг, полезных изменений, которые внедряются государством, социальными партнерами, коллективами, отдельными субъектами хозяйствования в различных сферах формирования, использования и развития человеческого капитала в интересах повышения его качества, поддержания конкурентных преимуществ работников на внутреннем и внешнем рынках труда.

На основе систематизации представлений об инновациях можно утверждать, что социальные инновации могут быть разнообразными, их можно различать в зависимости от сферы жизнедеятельности, где они внедряются, по характеру изменений, по результатам, инструментам применения, фазам и этапам воспроизводства человеческого капитала, степенью интенсивности, масштабам применения, эффективностью (табл. 1).

**Классификация социальных инноваций
в использовании и развитии человеческого капитала (ЧК) ***

Классификационный признак инноваций	Виды социальных инноваций
В зависимости от сферы жизнедеятельности, где внедряются	Социальные инновации в социальном управлении, в воспитании, в образовании, в сфере занятости, в профессиональном развитии, в здравоохранении, в культуре, в спорте, сфере быта и жилья, отдыха, в социальной защите, социальном обеспечении (в частности с выделением инноваций в предоставлении гериатрической помощи населению, в оказании социальной помощи матерям с детьми, в оказании социальной помощи лицам с ограниченными возможностями и т.д.)
По характеру изменений	Радикальные, системные, «модификации», «совершенствование»
По форме	Социальные реформы, проекты, программы, услуги
По результатам	Положительные, отрицательные социальные инновации
По темпам	Инновации медленные, вялотекущие, быстрые, нарастающие, равномерные, скачкообразные
По фазам воспроизводства человеческого капитала	Инновации на отдельных фазах воспроизводства ЧК: формирования, распределения, обмена и использования (реализации) ЧК
По этапам развития человеческого капитала	Социальные инновации на этапах формирования, использования; воспроизведения, развития и накопления ЧК
По степени интенсивности	Медленные, интенсивные, равномерные, слабые, массовые инновации
По масштабам применения	Масштабные, значительные, средние, малые; Транснациональные, национальные, региональные, локальные.
По экономическому уровню	Инновации на мегауровне (глобальные, мировые), макроуровне; мезоуровне (на уровне региона), микроуровне
По эффективности	Эффективные, неэффективные, слабо эффективные
По видам конечного эффекта	Инновации, сопровождающиеся: социальным эффектом, экономическим эффектом, экологическим эффектом, моральным эффектом, интегрированным эффектом

* Разработано автором

Главной целью системы различных социальных инноваций должно быть качественное развитие человеческого капитала и его эффективное использование в экономике на основе создания лучших условий для удовлетворения актуальных социальных потребностей, расширения трудовых возможностей человека на рынке труда, развития его способностей, самореализации, социальной защищенности в сфере труда.

Методы социальных инноваций, то есть способы осуществления полезных новейших изменений в использовании и развитии человеческого

капитала, могут различаться по ряду признаков. Авторская версия классификации методов социальных инноваций предлагается на рисунке 2.

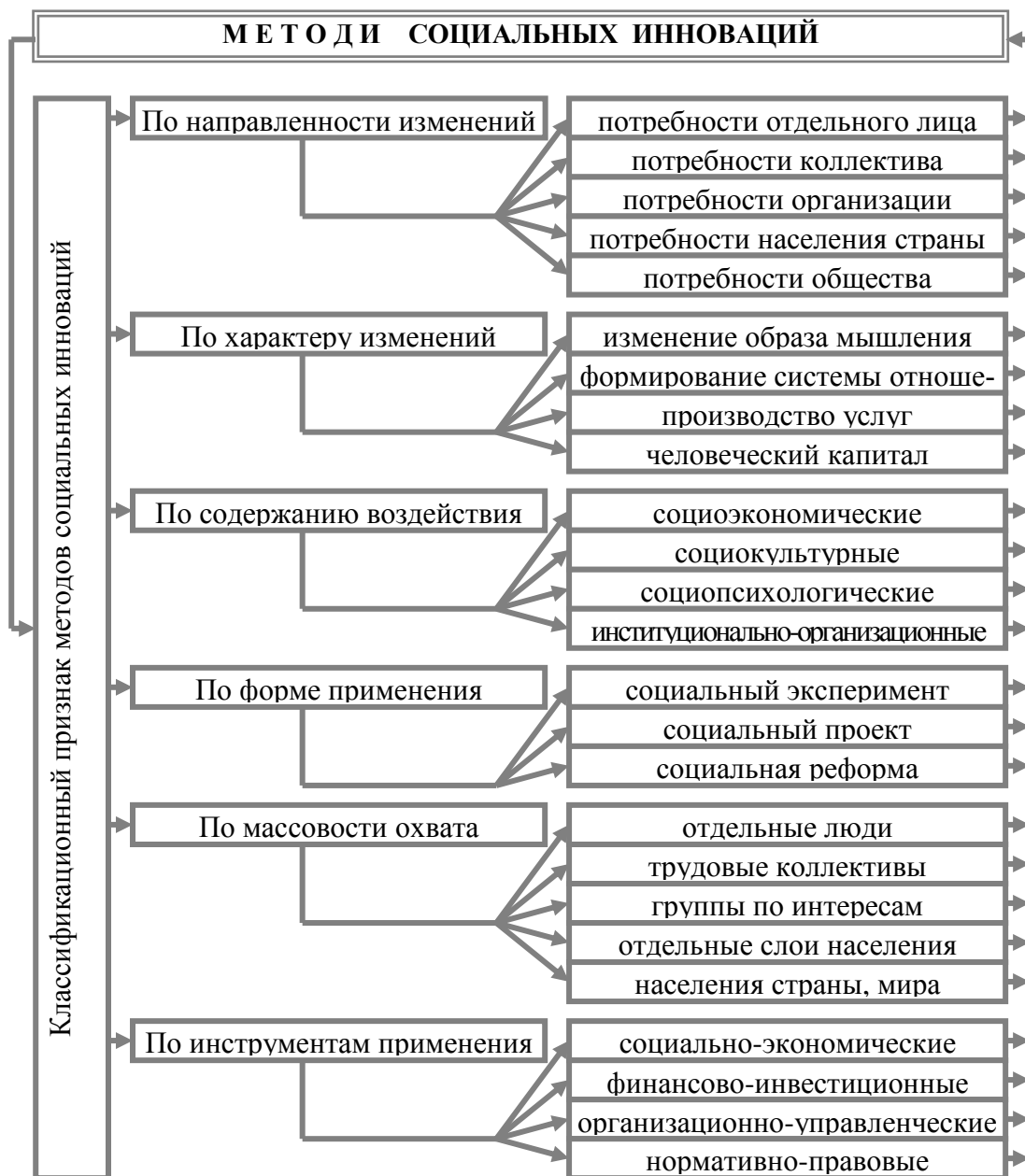


Рис. 2. Классификация методов социальных инноваций
 Разработано автором на основе развития научных подходов [19; 23]

Безусловно применение совокупности указанных методов требует не только гибкости, грамотной социальной политики, но и базиса – социально ориентированной экономики и надлежащих правовых основ.

Развитие человеческого капитала в условиях ускоренной глобализации, роста угроз глобальных техногенных и экологических катастроф, оказывается в пространстве рискованной среды и заставляет обратить внимание на необходимость повышения социальной ответственности

всех социальных партнеров за сохранение и повышение качества человеческого капитала.

Со временем эксперты дадут основательную, всестороннюю оценку причин бурных событий социально-политических и экономических потрясений 2014 года. Авторское видение кризиса в Украине представлено на рисунке 3.



Рис. 3. Системный кризис в Украине как фактор угроз населению, стране и экономической безопасности субъектов хозяйствования

Однако уже сегодня понятно, что среди ключевых причин всеобъемлющего системного кризиса, который ведет к социально-экономической и политической катастрофам, – отсутствие должного внимания к ценному ресурсу страны – человеческому капиталу, традиционная недооценка актуальных социальных потребностей, отношение к социальным вопросам как к второстепенным в пользу накопления финансового, материально-ещественного капитала собственниками средств производства, глубокое неравенство в доходах, имущественном состоянии граждан, социальная дифференциация населения, разрушение стимулов к честной, продуктивной работе. Все отмеченное наряду со многими другими известными факторами кризиса (нарушение социально-трудовых прав, высокий уровень коррумпированности экономики и др.)

привело к обострению конфликтности социально-трудовых отношений, конфронтации в обществе, стало следствием материальных, финансовых потерь субъектов хозяйствования в результате политического противостояния, а главное, – человеческих потерь, ухудшения условий воспроизводства и развития человеческого капитала. Выход из системного кризиса, который наблюдается в Украине, требует задействования совокупности разнообразных рычагов одновременного воздействия на различные сферы деятельности, в т.ч. управления социальными инновациями.

Наш общий подход к управлению социальными инновациями отражает схема на рисунке 4.

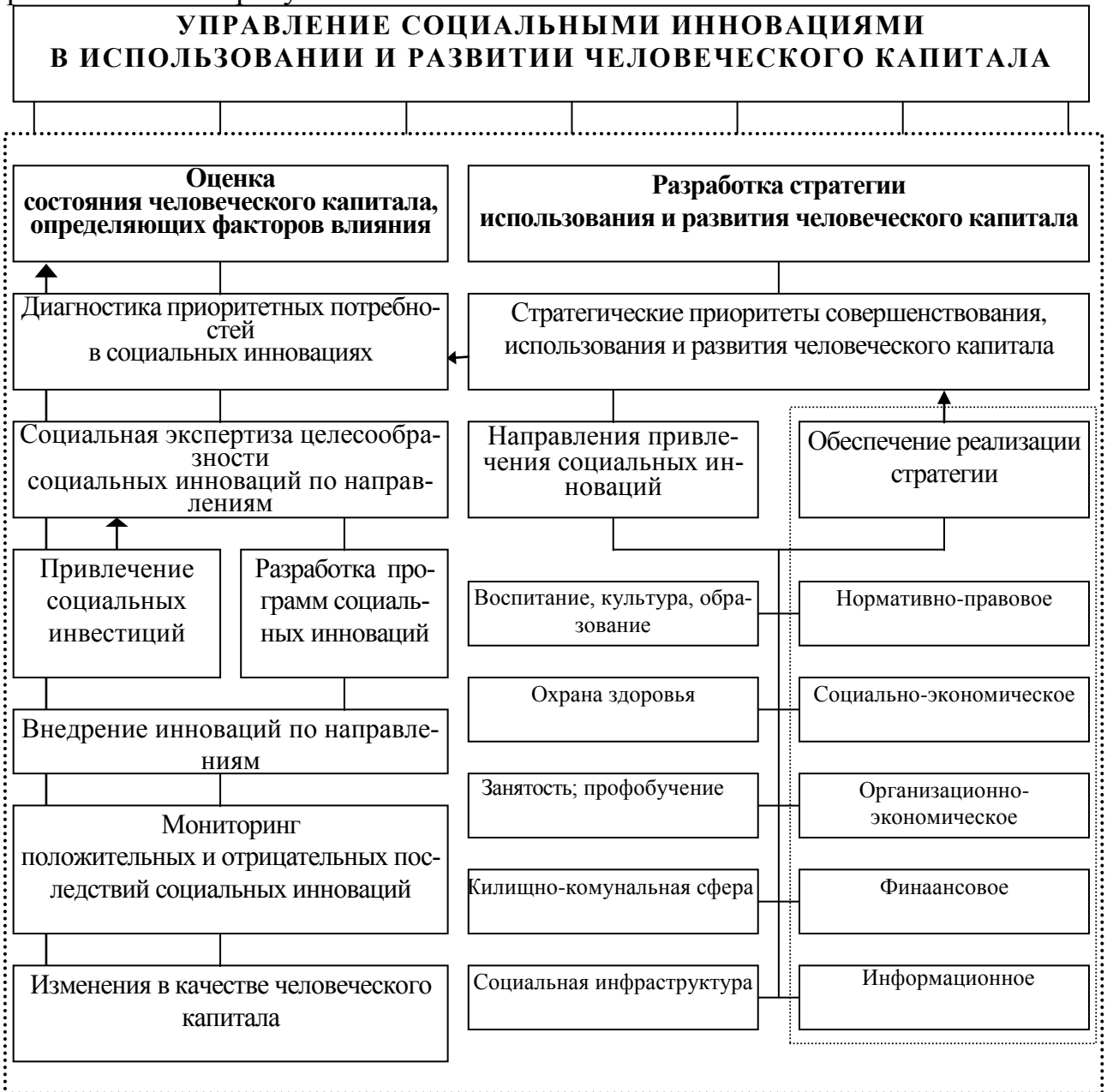


Рис. 5. Механизм управления социальными инновациями в развитии и использовании человеческого капитала *

* Схема предложена автором

С нашей точки зрения, механизм управления социальными инновациями можно толковать как совокупность форм и методов воздействия на формирование, использование и развитие человеческого капитала. Считаем, что процесс управления социальными инновациями должен основываться на системной, многоуровневой оценке роли указанных факторов, определении адекватных, полезных инновационных изменений, которые должны подчиняться избранной стратегии использования и развития человеческого капитала. Реализация такого подхода к управлению инновациями в контексте реализации стратегии использования и развития человеческого капитала должна быть ориентирована на достижение прогрессивных изменений в качестве человеческого капитала, улучшение условий его развития и использования.

Таким образом, на фоне системного кризиса, с которыми столкнулась страна на этапе рыночных трансформаций, объективно необходимым становится обеспечение научно обоснованного управления социальными инновациями, что включает: всестороннюю оценку состояния человеческого капитала и разработку на этой основе стратегии его использования и развития, диагностику первоочередных потребностей в социальных инновациях в зависимости от определенных стратегических приоритетов, проведение социальной экспертизы целесообразности внедрения таких инноваций, постоянного мониторинга за положительными и отрицательными последствиями их внедрения для своевременной корректировки программ социальных инноваций.

Литература

1. Shultz T. Human Capital in the International Encyclopedia of the Social Sciences. N.Y., 1968, vol. 6.
2. Аристотель. Політика / Аристотель; пер. з давньогрецької, авт. передм. О. Кислюк. – К. : Основи, 2000. – 238 с.
3. Ксенофонт. Сократические сочинения. Киропедия / Ксенофонт. – М. : ООО «Издательство АСТ»: «Ладомир», 2003. – 363 с.
4. Мудрость тысячелетий / Автор-сост. В. Балязин. – М.: ОЛМА Медиа Групп, 2011. – 304 с.
5. Базилевич В. Д. Історія економічних учень: Підручник: у 2 ч. / За ред. В. Д. Базилевича. – [3-тє вид., випр. і доп.] – К. : Знання, 2006. – Ч. 1 – 582 с.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа. – М. : Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
7. Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Сей Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М. : Дело, 2000. – 232 с.
8. Маркс К. Капитал. / К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. т. 23. М., 1960. -709 с.
9. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда / Станислав Густавович Струмилин. – М.: Наука, 1982. – 472 с.
10. Becker, Gary S. Human Capital. N.Y.: Columbia University Press, 1964.

11. Becker, G. S. Human Capital : a theoretical and empirical analysis, with special reference to education /– 2d ed. – New York: National Bureau of Economic Research: distributed by Columbia University Press, 1975.
12. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки: монографія [Текст] / О.А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.
13. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: моногр. / В. П. Антонюк, О. І. Амоша, Л. Г. Мельцер та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 308 с.
14. Україна у вимірі знань / За ред. В.М. Гейця.– К.: «Основа», 2006. – 592 с.
15. Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально-економічна оцінка та забезпечення розвитку: монографія [Текст] / В.П. Антонюк. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2007. – 348 с.
16. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501с.
17. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 557 с.
18. Акимов А.А., Гамидов Г.С., Колосов В.Г. Системологические основы инноватики.– СПб.: Изд-во «Политехника», 2002. – 596 с.
19. Соціальні інновації: концептуальні підходи, можливості розвитку та запровадження / В.П. Антонюк, О.Ф. Новікова, О.В. Водоводова та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром.-ті. – Донецьк, 2010. – 102 с.
20. Социологическая энциклопедия: В 2 т., т. 2. – М.: Мысль, 2003.– 526 с.
21. Сандига О.І. Інновації: соціально-філософський аналіз / О.І. Сандига // Мультиверсум. Філософський альманах. – К.: Центр духовної культури. – 2005. – № 48. – С. 43 – 54.
22. Рычев М.В. Инновации и инвестиции в процессе становления рыночной экономики в современной России / М.В. Рычев // Вестник СамГУ. – 2007. – №1 (51). – С. 85 – 94.
23. Кучко Е. Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер.: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. – 2011. – № 941 – С. 27 – 33.
24. Mulgan G. Social innovation; Wat it is, why it matters and how it can be accelerated / G/ Mulgan Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.sbs.ox.ac.uk/centres/skoll/research/Dokuments/SozialInnovation.pdf>
25. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251с.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ № 1 ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Гучкова Е. В.

КРИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА ВЫВЕДЕНИЯ МАЛЫХ И
СРЕДНИХ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ
РЫНОК..... 3

Мищенко С.В.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЪЕМОВ И СТРУКТУРЫ
ДЕНЕЖНОЙ БАЗЫ..... 5

Суменков М.С., Суменков С.М., Н.Ю. Новикова Н.Ю.

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ И
НЕЭФФЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА..... 13

СЕКЦИЯ № 2

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА И МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Кудрявцева Т.Ю.

НОВАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА РЫНКА
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКАЗОВ..... 16

Кудрявцева Т.Ю., Марьянкина Е.В.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ
В СФЕРЕ ВОДОСНАБЖЕНИЯ..... 22

СЕКЦИЯ № 3

НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА: ПОИСК ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ

Батаев А.В.

АНАЛИЗ АКТУАРНОЙ МОДЕЛИ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ..... 31

Кудряшова В.В., Ковалева О.Б.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XXI В. 38

Яковлева Е. А., Слепухина А.А.

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ..... 40

СЕКЦИЯ №4
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА

Третьякова П.В. (Научн. рук. Красноперова Т.Я.)
АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ
СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ..... 49

СЕКЦИЯ №5
УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Боброва М.И.
ПРОБЛЕМЫ НА ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ И ИХ РЕШЕНИЯ..... 51

Васецкая Н.О., Федотов А.В.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПАТЕНТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК
ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ
ЭКОНОМИКИ В РОССИИ..... 53

Velikova M.D.
INNOVATION POTENTIALS AND APPROACHES FOR MANAGING AND
FINANCING OF SPECIFIC AREAS IN BULGARIA..... 55

Волкова В.Н., Логинова А.В.
МЕТОДЫ И МОДЕЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ
В ПЕРСОНАЛЕ ДЛЯ ИННОВАЦИОННЫХ КОЛЛЕКТИВОВ,
ОСНОВАННЫЕ НА СТРУКТУРНО-КАДРОВОМ ПОДХОДЕ 64

Головатый А.С.
РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ В ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ..... 74

Калмыкова С.В., Соколицын А.С., Соколицына Н.А.
ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И
ОПТИМИЗАЦИИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО
ПАРТНЕРСТВА..... 76

Козловская Э.А., Радионова Ю.В.
ПРОБЛЕМА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ..... 80

Козловская Э.А.
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ФИНАНСИРОВАНИЮ
СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ..... 90

Корганашвили Л. Д.
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГРУЗИИ И ПРОБЛЕМЫ
ФИНАНСИРОВАНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ..... 95

Маматкулов М.А.
СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ТЕОРИИ
ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФИНАНСОВ..... 98

Мерзликina Г.С.
ИННОВАЦИОННОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ..... 100

Москвичева Н.В., Бурко М.Л., Соколова А.А. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ ПРЕДПРИЯТИЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	102
Николова Л.В. МЕТОДОЛОГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.....	109
Петрова Е.Е. ВОПРОСЫ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАК ЕДИНСТВА ТРЕХ СИСТЕМ.....	113
Рудская И.А. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА.....	119
Сергеев Д.Н. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РФ. ПРОБЛЕМЫ В ОБРАЗОВАНИИ.....	128
Синельникова С.С. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ	132
Слепухина А.А. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ	140
Тарасова Е.В., Никулина Е.Н. АНАЛИЗ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНИКО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	148
Тюхтяев А. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ	155
Фомкина В. И., Николенко Т. Ю. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК НА ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	159
Яковлева Е.А. ИЗМЕРЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕХНИКА АНАЛИЗА ДЛЯ ИНВЕСТОРА.....	165

СЕКЦИЯ №6

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Красноперова Т.Я. БАНКОВСКАЯ ПОДСИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	175
Мищенко В.И., Науменкова С.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПРОБЛЕМНЫМИ БАНКАМИ.....	177

Омельяненко А. Р. ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ БАНКОВСКИМИ АКТИВАМИ.....	187
Шаповал А.А. ИНСТРУМЕНТЫ МИНИМИЗАЦИИ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ.....	193
Щербак А.В. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ «ПЛОХИХ» БАНКОВ В ГЕРМАНИИ.....	202

**СЕКЦИЯ №7
ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ**

Парашикевова Л.П., Парашикевова А.Д. ПРИМЕНЕНИЕ IT-АУТСОРСИНГА В ИНФОРМАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	204
Ванкова I.T. CONFLICT AREAS DURING DRAFTING THE STRATEGIC PLANNING DOCUMENTS FOR REGIONAL DEVELOPMENT DURING THE PROGRAMMING PERIOD 2007 – 2013.....	209
Parashkevova L.P. OUTSOURCING: NEW APPROACH OF STRATEGIC LOGISTICS MANAGEMENT.....	216
Парамонова В.И, Тюхтяев А. ОБОСНОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА.....	229
Плотникова Е.В., Гузикова Л.А. АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	242
Уатукова Р. V THE INTER-MUNICIPAL INTEGRATION – THE MODERN ALTERNATIVE FORM OF SUCCESSFUL REGIONALIZATION AND SUCCESSFUL EUROPROJECT MODEL.....	249

**СЕКЦИЯ №8
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ И
РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Бачило Е.П. ФИНАНСИРОВАНИЕ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	260
Волкова Н.В. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	261

Гузикова Л.А. МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: ПУТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ.....	269
Жаворонков В.А. ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ.....	279
Жаворонкова Г.В., Крачок Л.И. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ.....	282
Жеребцов Д.А., Лысова Н.А. СТОИМОСТЬ КАПИТАЛА РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ: ГИПОТЕЗЫ И ОЦЕНКА.....	284
Иванов М.В., Соколицын А.С., Соколицына Н.А. ОПТИМАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПО ПРОГРАММАМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	295
Кулицкий А.Д. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	298
Лысова Н.А., Оганесян Т.Г. СОДЕРЖАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОМПАНИЯХ КОРПОРАТИВНОГО ТИПА: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ.....	300
Митрофанова Л.Е. ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЯ.....	310
Радионова Ю.В. ЗНАЧЕНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА, КАК ФАКТОРА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ.....	312
Рухляда Н.О., Бакианская В.С. ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	320
Рухляда Н. О. ЗНАЧЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	326
Тарасова Н.Г. ИНСТИТУТ ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯЮЩИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА.....	332
Толочко И.А. ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД М. ПОРТЕРА К ФОРМИРОВАНИЮ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ (VCM).....	334
Толстова Е.В. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	337

**СЕКЦИЯ №9
РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА**

<i>Жданова О.А.</i> ЦЕННАЯ БУМАГА SMART-ЭКОНОМИКИ.....	343
<i>Касторская Т.В.</i> РИСКИ ПРИ IPO.....	345
<i>Скорород А.Ю.</i> ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ.....	347

**СЕКЦИЯ №10
ФИНАНСЫ КОММЕРЧЕСКИХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

<i>Валишевская Л.Г., Мусатова А.И.</i> СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ.....	350
<i>Челак С.В.</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	355

**СЕКЦИЯ №11
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ И ИННОВАЦИОННЫЙ
ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ: ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ**

<i>Купоров Ю.Ю.</i> МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РОСТА ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	358
<i>Купоров Ю.Ю.</i> МОДЕЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	364
<i>Кристиневич С.А.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	374
<i>Демиденко Д.С., Малевская-Малевич Е.Д.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗАДАЧА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	376
<i>Махата В., Guzikova L.A.</i> GHANA'S EQUITY MARKET: CHALLENGES AND PROSPECTS.....	385
<i>Пасека С. Р.</i> СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ МОЛОДЕЖИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ.....	388
<i>Пасека С.Р., Гуменюк А.С.</i> ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	399
<i>Семикина А.В.</i> МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ИННОВАЦИЯМИ В РАЗВИТИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	408

