

ГОУ ВПО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ» ФИЛИАЛ В Г.ХАСАВЮРТЕ
ГОУ ВПО «ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИЛИАЛ В Г.КИЗЛЯР

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
в рамках недели студенческой науки

**«ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ
РЕГИОНА»**

ХАСАВЮРТ – 2010

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

1. Касумов Р. М., канд. ист. наук, доцент.
2. Магомедов М.А., канд. эконом. наук, доцент.
3. Магомедов Ш. А., канд. пед. наук, доцент.
4. Паничкин А.В., канд. эконом. наук, ст. преподаватель
5. Чораева З.А., канд. эконом. наук

**Издается по решению совета филиала ДГУ
в г. Хасавюрте**

© ДГУ, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

**«Пути совершенствования
управления экономикой региона»
Руководитель секции: Чораева З.А.
Секретарь: Абусалимова А.А.**

<i>Абусалимова А.А., Гичиев Н.С.</i>	9
МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	9
<i>Аджиева Л.А.</i>	12
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ	12
<i>Адуева А.Я.</i>	14
ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ – ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ .	14
<i>Айгунова Р.С.</i>	19
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	19
<i>Айгунова Р.С.</i>	24
МЕТОДЫ ПОЛУЧЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ НА ЭТАПЕ ДИАГНОСТИКИ СОСТОЯНИЯ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	24
<i>Алиев Р.Н., Алиев О.М.</i>	29
ВУЗЫ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОГО РЫНКА - КАКОВ СПРОС, ТАКОВО И ПРЕДЛОЖЕНИЕ	29
<i>Амиралиева Д.М.</i>	35
ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ КОСВЕННЫХ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ В РФ	35
<i>Аскеров Н.С.</i>	39
МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ	39
<i>Багомедов М.А.</i>	46
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЕ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	46
<i>Багомедова С. Д.</i>	51
КОУЧИНГ	51

<i>Баландина С.В.</i>	54
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА	54
<i>Белоусова Л.Ф., Максимов Б.Н.</i>	61
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. НОВОШАХТИНСКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	61
<i>Белоусова Л.Ф.</i>	70
РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОШАХТИНСКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	70
<i>Васильева К.А.</i>	78
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПУТЕМ ВЫХОДА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК	78
<i>Гажева Л.Н., Шульгина О.В.,</i>	81
ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ ЛАБИНСКОГО РАЙОНА	81
<i>Гажева Л.Н., Шульгина О.В.</i>	87
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ..	87
<i>Грекова Н.С.</i>	93
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОВОДСТВА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ	93
<i>Греков А. Н.</i>	96
ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЭЛЕМЕНТОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	96
<i>Датаяшева К.К.</i>	100
ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	100
<i>Датаяшева К.К.</i>	105
ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ, ВЫЯВЛЯЕМЫЕ В ХОДЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА	105
<i>Дядина Е.О.</i>	109
ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК» В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	109

<i>Желтобрюхова М.В.</i>	115
ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПО КАТЕГОРИЯМ ЗЕМЕЛЬ.....	115
<i>Золотарева О. В.</i>	119
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ	119
<i>Зухрабова Д.М.</i>	124
РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УНИВЕРСИТЕТСКОМ КОМПЛЕКСЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	124
<i>Зухрабова Э.М.</i>	129
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВЫХ ГРУПП НА РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ	129
<i>Ибрагимова И.И.</i>	135
НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДОТАЦИОННОСТИ РД.....	135
<i>Идрисова С.К., Багрова Е.С.</i>	138
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РОССИИ.....	138
<i>Идрисова С.К., Мухтарова Н.А.,</i>	142
ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН.....	142
<i>Идрисова С.К., Рабаданова Д.А.</i>	145
РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ.....	145
<i>Исаев И.М.</i>	149
ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ХАРАКТЕР ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ	149
<i>Исаева П.Г., Зейналов Д.М.</i>	153
ОБЗОР ДИНАМИКИ И УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА ПОСРЕДСТВОМ ИНСТРУМЕНТОВ ЦБ РФ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	153
<i>Исаева П.Г.</i>	157
МАЛЫЙ БИЗНЕС (ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО) КАК ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ	157
<i>Идрисова Д.А.</i>	161
УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	161

<i>Киясова С.Д.</i>	168
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА РЕГИОНА	168
<i>Козырева А.М.</i>	174
ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА - ЦЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК СТРАНЫ	174
<i>Королева Л. П.</i>	179
ИССЛЕДОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	179
<i>Кучиева М.В.</i>	188
СПЕЦИФИКА ИННОВАЦИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ.....	188
<i>Кудряшова Л.В.</i>	195
ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ТРАНСФОРМАЦИИ И РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДАГЕСТАНА.....	195
<i>Магомедова А.М., Исаева П.Г.</i>	200
СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКА ЕГО ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ	200
<i>Махачев Д.М., Исаева П.Г.</i>	205
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КБ В РОССИИ.....	205
<i>Нечаева Е.А.</i>	209
PR В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ. PR-ОТДЕЛ В СТРУКТУРЕ ВУЗА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗУМНОГО СОЧЕТАНИЯ РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ И ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ОРГАНАМИ ВЛАСТИ.	209
<i>Новоятлев М.А., Шухова В.Г.</i>	213
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МСФО, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ОРГАНИЗАЦИИ..	213
<i>Паничкин А.В., Алиев М.Г.</i>	215
РАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРУКТУР.....	215

<i>Паничкин А.В., Аллаев Н.М.,</i>	220
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	220
<i>Паничкин А.В.</i>	224
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПАРАМЕТРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	224
<i>Полякова А.Г.</i>	229
ПОНЯТИЙНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	229
<i>Рабаданова Д.А.</i>	233
МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	233
<i>Рамазанова А.И.</i>	237
ПРОБЛЕМА РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В РОССИИ.....	237
<i>Сеидов М.М.</i>	240
ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	240
<i>Султанов Г.С.</i>	246
ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА РЕГИОНА.....	246
<i>Толчинская М.Н.</i>	250
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ.....	250
<i>Толчинская М.Н.</i>	257
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ АУДИТА	257
<i>Тускаев Т.Р., Кучиева М.В.</i>	261
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АПК, КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ.....	261
<i>Трунова С.Н.</i>	267
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ	267
<i>Халилов А.Э.</i>	272
ТРАНСФОРМАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ.....	272

<i>Чернова О.А.</i>	273
МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	273
<i>Шаронов А.Н.</i>	280
РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ОРГАНИЗАЦИЮ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА	280
<i>Юнусова Д.А.</i>	287
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В БАНКЕ	287
<i>Юнусова Д.А.</i>	293
ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	293
<i>Юрченко К.А.</i>	298
РАЗВИТИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	298
<i>Юрченко К.А.</i>	303
ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	303
<i>Юрченко К.А.</i>	306
РАЗВИТИЕ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ	306
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	311

Абусалимова А.А., Гичиев Н.С.

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.

Муниципальное образование - это сложная система, существующая в условиях нестабильности внешней среды.

Сегодня для местного самоуправления при осуществлении организационно-управленческих функций характерным становится доминирование интересов населения местного сообщества, которые выявляются, изучаются и учитываются при подготовке целевых программ развития территорий, формировании местного бюджета, построении структур местного самоуправления, оценке деятельности депутатов и должностных лиц. Местные интересы имеют приоритет перед общегосударственными и корпоративными.

Для развития системы местного самоуправления и реализации условий постоянного обновления механизма управления муниципальным образованием требуется использование новых, нетрадиционных подходов. Это связано, во-первых, с тем, что проблемы, стоящие перед муниципальными органами управления, отличаются от проблем, решаемых органами государственного управления, поэтому способы их решения по существу мало разработаны; во-вторых, структура органов местного самоуправления не в полной мере соответствует стоящим перед ним задачам, что обусловлено неразвитостью и новизной самого института местного самоуправления. Таким образом, формирование новой парадигмы управления экономическим развитием муниципальных образований становится объективной необходимостью.

Решение вопросов совершенствования организации муниципального управления в своей основе, на наш взгляд, должно ориентироваться на формирование научно обоснованной стратегии социально-экономического развития муниципального образования и представлять собой комплексную стратегическую программу, реализация которой обеспечит получение наибольшего экономического эффекта при использовании механизмов муниципального управления. Основными составляющими структуры механизма муниципального управления являются организационно-правовые, экономические, политические, социальные и информационные механизмы. Все они должны быть ориентированы на увеличение самостоятельности местных бюджетов и обеспечение стабильного роста собственных доходов муниципальных образований, в том числе и за счет вовлечения хозяйствующих субъектов в систему местного хозяйствования.

К числу ключевых инструментов механизма муниципального управления, нужно отнести следующие:

- управление финансами (операции и приемы финансового менеджмента);
- выпуск и обращение муниципальных ценных бумаг;
- маркетинг товаров, услуг, потребителей, организаций, местных экономических и социальных процессов;
- грамотное управление муниципальной недвижимостью;
- привлечение населения к решению местных дел по социально-экономическому развитию, в частности, к разработке и реализации стратегических планов;
- разнообразные меры по всесторонней поддержке частного сектора и, прежде всего, малого бизнеса;
- всемерное повышение образовательного и квалификационного уровня местного населения, а также муниципальных служащих;
- аудит и открытость для общественности результатов деятельности органов муниципального управления.

Механизм управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования упрощенно можно представить в виде следующей схемы (рисунок 1.)



Рисунок 2.1 – Механизм управления социально-экономическими процессами на уровне муниципального образования.

Совершенствование муниципального управления должно предусматривать также использование маркетинга как важного средства поступательного развития всей социально-экономической системы и отдельных ее подсистем, обеспечение ее сбалансированного развития и формирования оптимальных макроэкономических пропорций между ее элементами.

Использовать муниципальный маркетинг следует, в первую очередь, для решения следующих основных задач:

- разъяснение целей и задач развития муниципального образования, обеспечение стабильности;
- анализ рынка, его структуризация, анализ и прогнозирование общественного спроса на товары и услуги;
- регулирование рынка с помощью маркетинговых инструментов;
- повышение конкурентоспособности собственных производителей и защита внутреннего рынка;
- формирование положительного имиджа муниципального образования;
- всесторонняя помощь предприятиям муниципального образования для выхода на внешние рынки;
- проведение рекламных мероприятий на муниципальном уровне (в том числе и борьба с вредными привычками);
- содействие формированию оптимальных межотраслевых и региональных пропорций, развитие конкуренции, обеспечение равных условий бизнеса для всех субъектов рыночной деятельности;
- законодательное обеспечение и создание соответствующих условий для реализации законов на местном уровне;
- повышение качества жизни населения муниципального управления и др.

Для развития системы местного самоуправления и реализации условий постоянного обновления механизма управления муниципальным образованием требуется использование новых, нетрадиционных подходов. Это связано, во-первых, с тем, что проблемы, стоящие перед муниципальными органами управления, отличаются от проблем, решаемых органами государственного управления, поэтому способы их решения по существу мало разработаны; во-вторых, структура органов местного самоуправления не в полной мере соответствует стоящим перед ним задачам, что обусловлено неразвитостью и новизной самого института местного самоуправления. Таким образом, формирование новой парадигмы управления экономическим развитием муниципальных образований становится объективной необходимостью.

В практику управления муниципальным образованием проникают методы количественной оценки результатов, в частности оценки эффективности (отношения результата к затратам), результативности (отноше-

ния фактического результата к планируемому) и экономии (отношения планируемых затрат к фактическим).

В процессе формирования новой модели управления видоизменяются процедуры контроля. На место тотального бюрократического контроля приходит контроль со стороны населения, потребителей услуг регионального управления, который осуществляется как непосредственно, так и при помощи общественных организаций и средств массовой информации.

Ярким примером успешного использования в государственной службе приемов менеджмента коммерческих организаций в последнее время стало стратегическое управление. Методы стратегического управления начинают успешно использоваться при осуществлении антикризисных мер в регионах и муниципальных образованиях, при управлении инвестиционной деятельностью или масштабными инфраструктурными проектами.

Управление развитием становится все более актуальным по мере того, как растет темп социально-экономических изменений.

Актуальность на данный момент развития в управлении муниципальным образованием принимает и бенчмаркинг.

Бенчмаркинг является той управленческой технологией, которая позволяет формализовать передачу и адаптацию передового управленческого опыта.

Основное содержание бенчмаркинга состоит не столько в том, чтобы определить, насколько другие организации оказались успешнее, сколько выявить факторы и методы работы, которые позволили достичь более высоких результатов.

Таким образом, особенностью современной парадигмы управления развитием муниципального образования является то, что, во-первых, управление становится стратегическим, а во-вторых, экономическое развитие территории и эффективное управление этим процессом становятся заботой не только управленцев, но и бизнесменов, безусловно, и всего населения территории.

Аджиева Л.А.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ В УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Коммерческие банки являются важным звеном экономики страны, играют роль финансовых посредников в сфере денежно-кредитных отношений. В последние годы они вполне успешно решают задачи по четкому и бесперебойному выполнению расчетных функций; обеспечению валют-

ного регулирования и валютного контроля; совершению операций с драгоценными металлами и ценными бумагами.

Вместе с тем банковская система России остается все еще недостаточно развитой и надежной. Подтверждением этому являются многие факты в том числе и кризисные события на финансовом рынке России в июле-августе 2004 года, после чего около тридцати банков были лишены лицензий на осуществление банковских операций, а к ряду коммерческих банков ЦБ РФ предъявил различные санкции за невыполнение установленных нормативов и других нарушений в их деятельности.

Немаловажными причинами недостатков в функционировании банковского сектора следует считать отсутствие эффективной системы корпоративного управления в коммерческих банках России, незрелость отношений в вопросах взаимодействия собственников и менеджмента при ведении банковского бизнеса, невнимание собственников к ведению дел в коммерческих банках, либо использование их лишь как инструмента получения выгоды. Вследствие этого в коммерческих банках и по настоящее время высокому риску подвергаются средства не только клиентов, кредиторов и вкладчиков, но и государства.

В этой связи актуально продолжать работу по совершенствованию банковского законодательства, стимулированию развития системы корпоративного управления и усилению контроля за деятельностью коммерческих банков.

В мировой банковской практике к концу XX века сложилось четыре взаимосвязанных и взаимодополняющих вида контроля за деятельностью коммерческих банков: пруденциальный надзор, внешний аудит, система внутреннего контроля и внутренний аудит.

Вместе с тем необходимо отметить, что к сожалению степень научного осмысления и полнота практического использования каждого из этих видов контроля остаются далеко не одинаковыми.

Например, отсутствие четкости в определении сущности и различий внутреннего аудита, системы внутреннего контроля в коммерческих банках нередко приводит к тому, что они порой рассматриваются как субституты (заменители друг друга). Это имеет место, потому что вопросы сущности, методов, места и роли аудита в коммерческих банках до последнего времени не были системно и комплексно исследованы в научном аспекте. Таким образом, они часто остаются не понятыми даже специалистами, а аудит и поныне продолжает оставаться недооцененным инструментом управления.

При таком положении дел, вряд ли можно ожидать высокой эффективности управления российскими коммерческими банками, достаточной защищенности интересов вкладчиков, кредиторов, инвесторов, собственников и наличия надежной банковской системы страны вообще.

Важность решения указанных проблем обуславливается и тем, что Россия стремится стать частью мировой финансовой системы, а это невозможно без упорядочения отношений на уровне каждого банка в отдельности. Недостаточная разработанность вопросов теории внутреннего аудита коммерческих банков, соотношения его с другими видами контроля, недостатки в использовании аудита в практической работе коммерческих банков и определяют актуальность данной темы.

Внутренний аудит наряду с банковским надзором, внешним аудитом и внутренним контролем представляет собой важный элемент системы контроля за деятельностью коммерческих банков, является неотъемлемым инструментом современного корпоративного управления. К сожалению, в современных российских условиях внутренний аудит почти не используется в деятельности коммерческих банков, исключением здесь являются лишь банки с иностранным капиталом и считанные единицы российских банков.

Вопросы внутреннего аудита в коммерческих банках остаются не исследованными и в теоретическом плане.

Следует сделать вывод, что решение теоретических и практических вопросов внутреннего аудита, позволяет повысить эффективность корпоративного управления в коммерческих банках, упорядочить взаимодействие между собственниками и менеджерами, а также совершенствовать систему внутреннего контроля в интересах кредиторов, государственных надзорных органов и вкладчиков.

Адуева А.Я.

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ – ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ

Обеспечение населения жильем является важнейшей социально-политической и экономической проблемой. От выбора тех или иных подходов к решению этой проблемы в значительной мере зависит общий масштаб и темпы жилищного строительства, реальное благосостояние людей, их моральное и физическое самочувствие, политические оценки и мотивация поведения.

Сложившаяся проблемная ситуация в экономике серьезно ухудшает положение и населения, и предпринимателей, и финансистов, и государства, интересы которых сейчас более, чем когда-либо ранее, сходятся в том, что в основе решения жилищной проблемы лежит создание и развитие национальной системы ипотечного жилищного кредитования.

Значение поиска новых вариантов решения проблем обеспечения жильем российских граждан на базе рыночного, а не административно-распределительного подхода для судьбы экономической реформы в России трудно переоценить. Проблема недостаточной обеспеченности жильем остается острой социальной проблемой, способной генерировать негативное отношение новых поколений к проводимым в стране экономическим реформам.

Решить данную проблему, призвано ипотечное жилищное кредитование. Создание системы ипотечного кредитования не только позволит резко ускорить решение важнейшей социальной проблемы улучшения жилищных условий населения, но и через активизацию жилищного строительства сможет оказать положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране в целом, обеспечить импульс к экономическому подъему и стать своего рода «локомотивом» для других отраслей экономики России. Ипотечное кредитование как основная форма финансирования наиболее актуальна в сфере жилищного строительства. Жилье в рыночной экономике - наиболее представительный индикатор роста, отражающий динамику развития различных секторов экономики и уверенность населения в своем будущем и в будущем страны в целом. Решение жилищной проблемы, создание достойной и комфортной среды проживания каждому россиянину являются сегодня важнейшим стратегическим направлением в стабилизации экономики, развитии социальной среды.

Для становления и развития системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования необходимо предусмотреть решение следующих основных задач:

- совершенствование законодательной и нормативной базы, обеспечивающей исполнение обязательств при ипотечном кредитовании, в первую очередь, в части создания четкой процедуры обращения взыскания на предмет ипотеки и выселения неплательщика по кредиту из заложенного жилья;

- создание инфраструктуры, обеспечивающей наличие четкого и надежного механизма регистрации сделок с недвижимостью и прав на нее, а также процедуры доступа к этой информации участников рынка ипотечного кредитования;

- налоговое стимулирование как граждан-получателей ипотечных кредитов, с одной стороны, так и коммерческих банков – ипотечных кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование коммерческих банков-кредиторов, с другой стороны;

- создание равных условий для свободной конкуренции между субъектами рынка ипотечных кредитов;

- создание условий для развития вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования и тем самым решение проблемы недостатка ресурсов коммерческих банков для долгосрочного инвестирования;

- создание механизмов социальной защиты заемщиков, как от неправомерных действий банков-кредиторов, так и для их социальной адаптации при процедуре выселения в случае невозможности погашения

взятого ранее ипотечного кредита;

- уточнение нормативной базы, регулирующей деятельность кредитных организаций по предоставлению и обслуживанию ипотечных долгосрочных кредитов, а также их рефинансированию, значительная роль в решении данного вопроса должна отводиться Центральному Банку РФ;

- формирование нормативно-законодательных основ для использования новых финансовых инструментов (ценных бумаг) для привлечения долгосрочных ресурсов в эту сферу.

В последние годы рынок банковского ипотечного кредитования развивается ускоренными темпами. Количество банков-участников рынка постоянно растет, ставки по кредитам снижаются до уровня 10-11% в валюте и до 15-17% в рублях, размер авансовых взносов снизился уже до уровня 15%, на региональном рынке ипотечного кредитования в настоящее время определяется группа системных игроков: ОАО «Сбербанк России», ОАО «ВТБ», КБ «ДельтаКредит», ЗАО «Райффайзенбанк». Повышенную активность проявляет и федеральный ипотечный агент – Агентство ипотечного жилищного кредитования.

Ипотечные программы КБ «ДельтаКредит» и ЗАО «Райффайзенбанк» практически идентичны, конкурентными преимуществами обоих являются – клиентоориентированность и гибкость, высокий уровень сервиса, учет всех видов доходов потенциального заемщика (в том числе, документально не подтвержденных); а также оперативность принятия решений.

В то же время, такие факторы как – отсутствие широкой филиальной сети, отсутствие долгосрочных рублевых пассивов, недостаточность финансовых ресурсов, отвлеченных на ипотеку и отсутствие государственной поддержки препятствуют КБ «ДельтаКредит» и ЗАО «Райффайзенбанк» стать ведущими операторами ипотечного рынка в национальном масштабе.

Требованиям, выдвигаемым к ведущему потенциальному оператору на рынке ипотечного кредитования в национальном масштабе на сегодняшнем этапе фактически соответствует два банка Сбербанк и ВТБ. Являясь одними из лидеров банковской системы РФ по величине собственного капитала, имея развитую сеть филиалов и дополнительных офисов (с планом по их увеличению), располагая пассивами как в рублях, так и в иностранной валюте, данные операторы ипотечного жилищного кредитования могут с уверенностью претендовать на занятие лидирующей позиции на рынке ипотечного кредитования.

Анализируя условия предоставления ипотечных кредитов Сбербанком России и банком «ВТБ» можно сделать вывод о примерной схожести ипотечных продуктов предлагаемых данными банками. Каждая программа имеет свои преимущества и недостатки, как для потенциального заемщика,

так и банка. Во Внешторгбанке более привлекательны стоимостные условия и сроки кредитования, Сбербанк более либерально подходит к обеспечению, максимальному размеру кредитов относительно обеспечения, а также к требованиям, предъявляемым к оценке платежеспособности потенциального заемщика.

Также значительным преимуществом Сбербанка по сравнению с Внешторгбанком является наличие широкой филиальной сети во всех регионах РФ. Что является предпосылкой развития программы в национальном масштабе, однако, излишняя бюрократизация банка, отсутствие четкой политики по продвижению розничного направления кредитования, препятствует развитию продукта предлагаемого Сбербанком России на ипотечном рынке.

Ипотечное жилищное кредитование можно рассматривать не только как осуществление социально-экономической функции государства - обеспечение населения жильем, но и в перспективе как рентабельный и высоконадежный бизнес, что подтверждается опытом развития ипотеки за рубежом, а также возрастающей заинтересованностью западных игроков к отечественному рынку ипотечного жилищного кредитования.

Развитие ипотечного жилищного кредитования населения как целостной системы, с одной стороны, и как составной части рыночной экономики, с другой, возможно на базе следующих основополагающих принципов:

1. Система ипотечного жилищного кредитования в России должна учитывать имеющийся международный опыт. Она должна быть адаптирована к российским макроэкономическим условиям и законодательной базе, учитывать психологические аспекты населения России, пока еще с остороженностью воспринимающего ситуацию длительной зависимости от банка-кредитора при ипотечном кредитовании.

2. Одним из ключевых требований следует отметить необходимость обеспечения доступности ипотечных кредитов для групп населения не только с наиболее высокими, но также и средними доходами. При этом система ипотечного кредитования должна носить рыночный, а не дотационный характер, быть полностью прозрачна и ясна для понимания всеми участниками процесса ипотечного кредитования.

3. Создаваемая система ипотечного кредитования должна носить развивающийся характер, опираться на эффективное использование привлеченных финансовых ресурсов граждан, коммерческих банков-кредиторов, инвесторов, а не на финансирование со стороны государственного бюджета.

4. Система жилищного ипотечного кредитования должна быть воспроизводима в любом регионе страны. Темпы и масштабы развития ипотеки в тех или иных регионах должны определяться не столько субъективными факторами наличия или отсутствия политической воли у руково-

дства региона для развития ипотеки, а объективной экономической ситуацией в регионе, наличием платежеспособного спроса на жилье и его предложением.

Ипотечное жилищное кредитование в перспективе может быть одним из наиболее динамично развивающихся направлений кредитования физических лиц в России. Приоритетность данного вида кредитования подтверждается заметно возросшим интересом к нему со стороны государства. Ипотечное жилищное кредитование поддерживается пакетом законодательных актов, направленных на решение основных проблем российской практики, таких, как:

- ограниченное количество кредитных ресурсов, привлекаемых для предоставления ипотечных жилищных кредитов, и как следствие - неразвитость вторичного рынка, высокие процентные ставки и низкая доступность кредитов;

- ограниченность предложений на рынке ипотечных жилищных кредитов;

- необработанность методологической и институциональной баз предоставления кредитов и привлечения кредитных ресурсов;

- неразвитость правового механизма обращения взыскания на заложенное имущество.

Вышеуказанные проблемы в той или иной степени решаются, однако существует и еще одна серьезная проблема - уже российской экономики в целом. Это низкий уровень доходов населения, делающий недоступными ипотечные жилищные кредиты для большинства граждан, в том числе из-за невозможности накопления первоначального взноса.

Подобная экономическая ситуация в стране поддерживает кредитные риски банков, предоставляющих кредиты населению, на достаточно высоком уровне. Как показывает анализ практики кредитования, одним из основных факторов кредитного риска в России является неустойчивое финансовое положение заемщика. Долгосрочный характер ипотечного жилищного кредитования делает кредитный риск банка еще выше.

Только в условиях правовой защиты институтов ипотечного жилищного кредитования и их клиентов, а также при наличии рационального государственного регулирования системы ипотечного жилищного кредитования российские банки, используя свою методологическую базу и отработанные кредитные инструменты, зарубежный опыт, смогут значительно повысить эффективность своего участия в укреплении банковской системы страны, развитии сферы жилищного строительства и, следовательно, улучшению жилищных условий населения России в целом.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Для того чтобы установить особенности внутреннего аудита кризисного предприятия, следует определить его место в системе управления, функции и условия взаимодействия с внешним аудитом.

Внутренний аудит можно рассматривать как элемент системы внутреннего управленческого контроля, которая в свою очередь выступает элементом контрольной среды предприятия. Двойственное положение внутреннего аудита в системе управления проявляется в том, что с одной стороны он является частью системы внутреннего контроля, а с другой - его реализация через деятельность службы внутреннего аудита обеспечивает функционирование всей системы внутреннего контроля.

Объекты внутреннего аудита могут быть различными в зависимости от особенностей предприятия, требований его руководства и (или) собственников. В качестве объектов исследования внутреннего аудита могут рассматриваться как отдельные стороны и условия (внешние и внутренние) деятельности предприятия, так и их совокупность. Состояние объекта внутреннего аудита оказывает определенное влияние и на его функции. Если предприятие работает устойчиво, то функций внутреннего аудита имеют преимущественно контрольную направленность. Большей частью это наблюдение за выполнением различными подразделениями и отдельными сотрудниками предприятия требований внутренних инструкций, регламентов, планов, бюджетов, а также мониторинг изменений во внешней среде и оценка их возможного влияния на функционирование предприятия. Изменение состояния предприятия от устойчивого до кризисного объективно приводит к уточнению функций и внутреннего аудита - большую значимость приобретают советующие функции. Действия аудиторов должны быть направлены преимущественно на диагностику сложившейся ситуации, выявление причин и факторов кризиса, обоснование комплекса мероприятий по выходу предприятия из кризиса.

Для внедрения и эффективного функционирования службы внутреннего аудита на кризисном предприятии должны быть выполнены следующие условия:

- определен организационный статус, то есть такое положение службы внутреннего аудита в системе управления предприятия, которое бы обеспечило ее объективность и независимость. Это может быть достигнуто, если служба внутреннего аудита будет подчинена собственникам предприятия;

- обеспечен набор компетентных сотрудников. Требования к базовому и профессиональному образованию кандидатов, их практическому

опыту, умениям и навыкам должны соответствовать требованиям, которые регламентируются действующим законодательством для внешних аудиторов;

- установлена система стимулирования труда внутренних аудиторов, которая сочетала бы высокий уровень их поощрения высоким уровнем ответственности за качество предлагаемых ими рекомендаций и выполняемых работ;

- определен соответствующий уровень значимости рекомендаций службы внутреннего аудита, обеспечивающий их рассмотрение собственниками и руководством предприятия и последующую реализацию;

- обеспечен профессиональный уровень выполнения работ. Это достигается внедрением системы планирования и документирования работы внутреннего аудита, наличием соответствующего положения о службе внутреннего аудита, рабочих программ и рабочей документации;

- установлены функциональные ограничения по содержанию и объему работы службы внутреннего аудита. Такие ограничения предполагают четкое описание функций, полномочий, порядка взаимодействия с другими подразделениями предприятия. Особенно важно выполнение этого требования, если в процессе антикризисного управления будут привлекаться внешние аудиторские организации.

Вопрос о составе функций внутреннего аудита, которые должны осуществляться им в рамках аудита кризисного предприятия, может быть решен в зависимости от степени участия в таком аудите внешних аудиторов. Основными факторами, определяющими степень такого участия, являются уровень квалификации внутренних аудиторов и стоимость услуг внешней аудиторской организации. Если руководством и (или) собственниками предприятия принимается решение о проведении аудита службой внутреннего аудита, то ею будут реализовываться все функции аудита кризисного предприятия. Поручение всего комплекса работ внешней аудиторской организации приводит к тому, что участие внутренних аудиторов в процессе аудита ограничивается предоставлением необходимых сведений по запросам внешних аудиторов. В том случае, когда аудит проводится независимой аудиторской организацией совместно со службой внутреннего аудита, в договоре на оказание аудиторских услуг должны быть четко разграничены их функции, полномочия и ответственность. Наиболее целесообразным является закрепление за аудиторской организацией функций диагностики состояния предприятия и разработки антикризисной программы, а за внутренними аудиторами - функций контроля реализации антикризисных мероприятий и оценки эффективности антикризисной программы. Такое разделение функций объективно обусловлено их попарной взаимозависимостью и взаимообусловленностью. Подготовить качественную антикризисную программу можно только на основе достоверной информации, собранной на этапе диагностики кризисной ситуации, и при определенном

уровне доверия к ней. Выполнение контрольных процедур, в свою очередь, позволяет получить достаточное количество доказательств о фактическом состоянии объекта после выполнения запланированных мероприятий и использовать эти сведения для оценки эффективности антикризисной программы. Для повышения объективности при подведении итогов аудита могут быть дополнительно оговорены форма и периодичность участия внешней аудиторской организации на этапе контроля выполнения антикризисных мероприятий, а также возможность проверки ею результатов оценки эффективности антикризисной программы, выполненной внутренними аудиторами. Иное разделение функций между внешней аудиторской организацией и службой внутреннего аудита предприятия потребует дополнительных трудозатрат для осуществления контрольных процедур по результатам выполнения отдельных функций.

При проведении аудита кризисного предприятия службой внутреннего аудита происходят определенные изменения в составе и содержании его этапов. Так как внутренние аудиторы хорошо знают отраслевые особенности и специфику предприятия, его организационно-управленческое устройство, особенности поведения руководителей, квалификацию персонала, уровень обеспечения сохранности активов, а также располагают полной количественной информацией о финансово-хозяйственной деятельности предприятия за ряд лет и результатами ее анализа, то подготовительный этап аудита исключается. Аудиторы приступают к планированию работ сразу после получения задания от собственников и (или) руководства предприятия.

На этапе планирования аудита устанавливаются виды работ и сроки их выполнения исходя из численности сотрудников службы и бюджета рабочего времени, распределяются обязанности между отдельными сотрудниками, составляется общий план и программа аудита. Форма рабочих документов "Общий план аудита" и "Программа аудита" может соответствовать форме аналогичных документов, используемых независимыми внешними аудиторскими организациями. В процессе подготовки этих документов устанавливаются источники аудиторских доказательств, определяется перечень аудиторских процедур конкретно для каждого этапа проведения аудита, решается вопрос о привлечении экспертов. При этом понятия "уровень существенности" и "аудиторский риск" не применяются, так как они свойственны только внешнему аудиту. Однако в силу

специфики аудита кризисного предприятия, предусматривающего подготовку антикризисной программы и расчет прогнозных значений показателей, сохраняется вероятность ошибок, в результате которых фактические результаты выполнения антикризисных мероприятий будут отличаться от запланированных. Поэтому собственники и (или) руководство предприятия могут оговорить в задании на проведение аудита предельную величину погрешности (отклонения) для показателей, включенных в сис-

тому критериев оценки финансовой состоятельности и устойчивости деятельности предприятия. По итогам сравнения фактических и допустимых отклонений значений показателей в дальнейшем будет оцениваться качество работы аудиторов и качество работы администрации предприятия по выполнению антикризисной программы с учетом результатов анализа данных контрольных процедур.

Продолжительность этапа диагностирования и его трудоемкость, как правило, сокращаются, поскольку внутренние аудиторы уже располагают значительной долей результатной аналитической информации. Такая информация накапливается в течение ряда лет и систематизируется по направлениям анализа: анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и их использования; анализ состояния и использования внеоборотных активов; анализ себестоимости производства и реализации продукции; оценка финансовых результатов деятельности предприятия и его финансового состояния и др. Основные затраты времени и ресурсов связаны с получением дополнительной информации для диагностики с помощью специальных методов: операционного анализа, структурного анализа, SWOT-анализа и др.

Разработка антикризисной программы осуществляется службой внутреннего аудита в той же последовательности, которая была описана выше для внешних аудиторов, и может предусматривать обоснование организационных, инвестиционных и экономического проектов. Если внутренними аудиторами были самостоятельно разработаны организационные проекты, предусматривающие внедрение на предприятии современных методов управления и информационных технологий, то на этапе реализации этих проектов у аудиторов возникает дополнительная функция - обучающая. Внедрение методов бизнес-планирования, управленческого учета, автоматизированных систем управления запасами и других инноваций требует предварительного обучения сотрудников соответствующих подразделений.

На этапе контроля выполнения антикризисных мероприятий внутренними аудиторами выявляются отклонения по параметрам, характеризующим фактическое и прогнозируемое состояние предприятия. В процессе анализа отклонений устанавливаются причины их возникновения: неточные, несвоевременные действия администрации предприятия или ошибки и просчеты в содержании положений антикризисной программы. Если в ходе текущего контроля будет установлено, что реализация намеченных ранее антикризисных мероприятий не дает ожидаемых результатов, то должны быть сформулированы компенсационные мероприятия. Если осуществление таких мероприятий потребует привлечения значительных дополнительных ресурсов, то их следует согласовать с собственниками предприятия. В противном случае они реализуются в оперативном порядке.

В отличие от внешнего аудита внутренний аудит должен быть ориентирован на сплошной текущий контроль осуществления мероприятий антикризисной программы. В процессе такого контроля аудиторы обследуют места выполнения работ, изучают первичные документы и учетные регистры. Так как используемые для целей контроля первичные документы и учетные регистры отражают финансово-хозяйственную деятельность предприятия, то аудиторы одновременно решают и другую задачу - контролируют правильность формирования показателей бухгалтерской отчетности.

При проведении итогов реализации антикризисной программы и оценке результатов работы, проделанной службой внутреннего аудита, могут быть реализованы подходы, аналогичные рекомендованным выше для внешних аудиторских организаций. Формы и содержание рабочих документов, подготавливаемых внутренними аудиторами на этапах разработки антикризисной программы и контроля ее выполнения, также могут соответствовать рассмотренным выше. Результаты выполнения этапов аудита (в том числе бизнес-проекты, данные об их выполнении и др.) должны периодически согласно утвержденному графику сообщаться собственникам и (или) руководству предприятия для рассмотрения и утверждения (в том числе приказами и распоряжениями по предприятию). Окончательные итоги аудита представляются в виде отчета. В отчете также отражается содержание полученного задания; краткая характеристика состояния предприятия последнюю отчетную дату, предшествующую аудиту; описание основных мероприятий и показателей организационных, инвестиционных и экономического проектов, результаты контрольных процедур, прогноз развития предприятия и вероятности возникновения новых кризисных ситуаций.

Таким образом, создание эффективно функционирующей службы внутреннего аудита на предприятии, находящемся в кризисной ситуации, позволит обеспечить достоверную диагностику кризиса, разработку антикризисной программы, контроль и оценку результативности ее выполнения, а также осуществление последующего мониторинга деятельности предприятия, своевременное информирование его руководства об опасностях и их нейтрализацию.

МЕТОДЫ ПОЛУЧЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ НА ЭТАПЕ ДИАГНОСТИКИ СОСТОЯНИЯ КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Диагностика кризисной ситуации является отправным моментом для подготовки обоснованной программы по устранению причин и последствий кризиса. На этом этапе должно быть получено достаточное количество аудиторских доказательств о состоянии объекта исследования. Объект диагностики соответствует объекту аудита кризисного предприятия (предприятие в целом, функционирование отдельных подразделений, производственные функции, виды деятельности, себестоимость и т.д.).

Цель диагностики - сформулировать заключение о состоянии объекта исследования и его возможностях на дату завершения этого исследования и на перспективу. Источники аудиторских доказательств, которые могут быть использованы в процессе диагностики состояния предприятия, достаточно разнообразны. Представление о социально-экономической среде, в которой функционирует предприятие, аудиторы формируют на основе изучения официальных данных органов государственной статистики, публикаций в научных, отраслевых и региональных изданиях и т.п. Конкретные сведения о размерах и структуре предприятия, характере и масштабах его деятельности могут быть получены из бухгалтерской, статистической и внутренней отчетности предприятия, из учетных регистров, планов, бюджетов и др. Данные о фактических объемах продажи продукции конкретным покупателям (полученные от конкретных поставщиков), о размерах дебиторской и кредиторской задолженности могут быть подтверждены в информации, представляемой третьими лицами, обычно по письменному запросу аудиторской организации (предприятия). Для уменьшения аудиторского риска следует сравнить доказательства, полученные из различных источников. При обнаружении противоречий аудиторам необходимо использовать дополнительные аудиторские процедуры для выяснения достоверности собранных доказательств. Полезная для анализа информация о различных аспектах функционирования предприятия может быть также собрана в результате проведения опросов экспертов и сотрудников предприятия по специальным анкетам.

Анализ научной литературы и опыта проверок деятельности ряда неплатежеспособных предприятий позволил сформулировать следующие основные элементы методики диагностирования состояния объекта в рамках аудита кризисного предприятия:

- подготовка исходной информации для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- выявление по данным бухгалтерской и статистической отчетности симптомов кризисных проявлений в функционировании предприятия;
- выполнение аналитических процедур аудита для оценки состояния объекта;
- обоснование системы показателей (критериев) оценки состояния объекта;
- количественная и качественная идентификация состояния объекта на основе выбранной системы показателей (критериев);
- документирование информации, полученной в процессе диагностики (по мере сбора и обобщения данных).

При подготовке информации для диагностирования должна быть обеспечена ее полная сопоставимость по годам изучаемого периода и реальность с точки зрения отражения действительных экономических процессов, происходящих на предприятии. Для этого аудиторам следует учесть влияние инфляции, так как, возможно, потребуется построение динамических рядов значений исследуемых показателей, рассчитанных не только в текущих ценах и условиях конкретного года, но в сопоставимых ценах и условиях, например, последнего года изучаемого периода. Важно также проанализировать содержание учетной политики предприятия и имевшие место в изучаемом периоде изменения в ней, оказавшие существенное воздействие на порядок формирования показателей отчетности. Если учетная политика не соответствует установленным правилам ее реализации, и не в полной мере отражает особенности деятельности предприятия, то возрастает риск использования в анализе несопоставимых и недостоверных данных. Поэтому аудиторы должны принять во внимание не только то, как адекватно бухгалтерская отчетность отражает допущения учетной политики, но и насколько сама учетная политика не искажает экономическое содержание хозяйственных фактов.

Установление в бухгалтерской отчетности предприятия явных симптомов кризиса дает основание сомневаться в применимости допущения непрерывности деятельности для подготовки данной отчетности. Следовательно, может возникнуть необходимость уточнения стоимости активов и собственного капитала предприятия. Такое уточнение становится актуальным, если по оценкам аудиторов ближайшие экономические перспективы предприятия представляются неопределенными и высока вероятность наступления ситуации, при которой предприятию потребуется срочно реализовать свои активы для погашения обязательств. В условиях нормальной деятельности завышение или занижение стоимости отдельных активов предприятия по сравнению с их реальной оценкой не имеет принципиального значения, поскольку эти активы используются по прямому назначению - для получения дохода в течение длительного времени. Но если предприятие переживает кризис, активы, возможно, придется ликвидиро-

вать с единственной целью - немедленно погасить задолженность. Такого рода обстоятельства приведут к тому, что результат будет отличным от стоимости активов, указанной в бухгалтерской отчетности. Поэтому при возникновении у аудиторов обоснованных сомнений в применимости допущения непрерывности деятельности им следует уточнить оценки стоимости активов и собственного капитала предприятия и пользоваться при диагностике именно этими оценками. Пересчет стоимости активов может быть выполнен аудиторами как самостоятельно на основе известных методик, так и с привлечением экспертов-оценщиков.

Для целей диагностики может оказаться полезным использование предварительно составленных аудиторами классификаторов возможных симптомов, факторов и причин кризисных проявлений. Они представляют собой таблицы, в которых обобщаются взаимосвязи между наиболее часто встречающимися симптомами кризисных ситуаций, факторами их возникновения и причинами, вызывающими кризисы. Такие классификаторы могут применяться аудиторами для установления наиболее вероятных факторов и причин кризиса на конкретном предприятии по симптомам, обнаруженным в процессе диагностики, а также при подготовке антикризисных мероприятий. Наиболее эффективным является построение классификаторов в виде компьютерной информационно-справочной системы, обеспечивающей поиск необходимых сведений по ключевому слову. По мере расширения числа проаудированных предприятий, относящихся к различным отраслям экономики и расположенных в различных регионах, в классификаторы должны вноситься дополнения, отражающие отраслевые и региональные особенности.

Для оценки состояния предприятия, выяснения причин и факторов кризиса могут использоваться различные по степени сложности аналитические процедуры. Состав конкретных процедур определяется исходя из направлений (задач) анализа, сформулированных в программе аудита, доступности и адекватности информации, а также профессиональных суждений аудиторов. Изучение различных сторон функционирования предприятия (трудовые ресурсы, имущество, производство, сбыт и др.), оценка и прогнозирование результатов его деятельности в процессе выполнения аналитических процедур осуществляется прежде всего при помощи методов простого сравнения показателей, выявления тенденций изменения показателей в отчетном периоде, установления количественных взаимосвязей различных показателей. В ходе сравнительного анализа сопоставляются фактические показатели бухгалтерской отчетности, а также небухгалтерские данные с плановыми (сметными, прогнозными) показателями, с данными других аналогичных по масштабу и отраслевой принадлежности предприятиями, со среднеотраслевыми значениями показателей. Это позволяет оценить степень выполнения планов на предприятии, их напряженность, а также позиционировать предприятие среди конкурентов. При

анализе тенденций сопоставляют одинаковую по характеру информацию о деятельности предприятия за сравнимые периоды или на сопоставимые даты. Результаты такого анализа сигнализируют о благоприятных или неблагоприятных изменениях в функционировании предприятия, его подразделений, использовании конкретных ресурсов в том виде, в каком они отражаются в доходах, расходах, активах и обязательствах. Установление количественных взаимосвязей различных показателей позволяет рассчитывать их прогнозные значения. В ходе анализа рассчитывается также целый ряд коэффициентов, которые характеризуют способность предприятия выполнять текущие обязательства, эффективность использования активов, инвестиционную привлекательность.

После выполнения технической стороны анализа (расчета коэффициентов, выявления тенденций, сопоставления данных) необходимо выяснить не только то, что происходит, но и то, почему это происходит, то есть правильно интерпретировать результаты расчетов. Чтобы придать реальный смысл абстрактным цифрам, следует их "спроецировать" на конкретные условия деятельности предприятия. В этой связи, важно полученные текущие и прогнозные значения показателей анализировать с учетом произведенного аудиторами мониторинга влияния на деятельность предприятия различных рисков: общеэкономических, предпринимательских, управленческого и др. Это обусловлено как многофакторной динамикой объекта и его внешнего окружения, так и ролью человеческого фактора в процессе воздействия. Задача аудиторов - выделить комплекс наиболее значимых рисков и количественно измерить их влияние на хозяйственную деятельность предприятия. Особое внимание должно быть уделено изучению управленческого риска, который рассматривается как осуществление управленческой деятельности в условиях неопределенности, когда причинно-следственный результат не позволяет принять оптимальное решение по достижению поставленной цели. Для количественного анализа рисков используются различные методы: статистический метод, метод анализа целесообразности затрат, метод экспертных оценок, метод использования аналогов и др. Выбор конкретного метода оценки риска производится аудиторами с учетом имеющегося информационного и кадрового обеспечения.

Полученные предварительные выводы по данным анализа бухгалтерской отчетности о глубине кризиса, его причинах и тенденциях развития целесообразно дополнить результатами операционного анализа, структурного анализа, SWOT-анализа, материалами исследования модели гибкого развития предприятия и др. Способность предприятия адаптироваться к меняющимся условиям внешней среды может быть оценена с помощью модели гибкого развития предприятия (модели гибкости). Для снижения трудоемкости аналитических процедур диагностики кризисной ситуации

могут применяться современные компьютерные программы: "АФС", "БЭСТ-анализ", "Инвест-анализ" и др.

Для того чтобы правильно оценить состояние изучаемого объекта, необходимо установить систему показателей (критериев), способных адекватно отразить специфику этого объекта с учетом влияющих на него в тот или иной период времени внешних и внутренних факторов. Для этих показателей следует разработать качественные и количественные характеристики, шкалы для измерения определенных значений показателей. Изучение динамики этих показателей за ряд отчетных периодов позволит не только установить сформировавшиеся тенденции, но и оценить на основе применения экономико-математических методов прогнозирования возможные перспективы развития ситуации.

По результатам выполнения процедур диагностики на основе установленных фактических величин и тенденций изменения в изучаемом периоде показателей, включенных в систему показателей оценки кризисной ситуации, формулируется профессиональное мнение аудиторов о состоянии объекта исследования на момент завершения диагностики и на перспективу. Причем процесс обоснования профессионального мнения аудиторов нельзя сводить к механическому сравнению нормативных значений показателей оценки состояния кризисной ситуации и фактических результатов анализа. Важно соблюсти паритет между количественными оценками кризисной ситуации и выводами, которые аудиторы делают на основе своего профессионального опыта. При разработке антикризисной программы результаты диагностики следует использовать с определенной степенью осторожности, так как существует риск неверной диагностики кризисной ситуации. Факторами, снижающими такой риск, являются: накопленный опыт аудиторов и применение современных методов диагностики, например таких, как имитационное моделирование, и других позволяющих анализировать изменение состояния объекта в условиях неопределенности.

Полученная в процессе диагностирования информация фиксируется в рабочей документации аудиторской организации. К ней относятся: копии бухгалтерской, статистической и внутренней отчетности; копии документов предприятия, выписки из учетных регистров; объяснения сотрудников предприятия, переписка аудиторской организации с третьими лицами, результаты анкетирования экспертов и сотрудников предприятия; описания использованных процедур и методов получения аудиторских доказательств; результаты диагностики, обобщенные в рабочих документах и др. Их конкретное содержание определяется аудиторской организацией самостоятельно.

Качество выполнения аудиторских процедур и результаты диагностики являются объектом текущего контроля со стороны руководителя аудиторской бригады и старших аудиторов. По окончании этапа диагностики

руководству предприятия предоставляется отчет "Результаты диагностики текущего состояния объекта и перспектив его развития на период до 200_ г.". В нем в текстовом, табличном и графическом виде обобщаются результаты анализа и формулируются выводы о текущем состоянии объекта, эффективности его функционирования, способности к саморазвитию и т.д. На основании данных диагноза в дальнейшем подготавливаются корректирующие мероприятия по оптимизации деятельности объекта (отдельных его элементов) и способы реализации этих мероприятий или вырабатываются рекомендации по ликвидации объекта.

Алиев Р.Н., Алиев О.М.

ВУЗЫ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОГО РЫНКА - КАКОВ СПРОС, ТАКОВО И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В наши дни Российское образование обесценивается как Российская валюта. В Советский период достаточно было иметь одно высшее образование. Сейчас же имея два или три высших нельзя быть уверенным в завтрашнем дне.

Пресловутый переход к Болонской системе образования призван перестроить институциональную структуру российского образования в соответствии с этими «новыми реалиями и потребностями». Массовая трансформация специалитета в бакалавриат по сути означает признание ненужности «инженеров-ученых» и подтверждает спрос на «менеджеров». А в программе подготовки бакалавров (третье поколение государственных стандартов) основное внимание будет уделено математике, информатике, иностранным языкам, физкультуре. Ведь бакалавр, по выражению одного из идеологов реформы образования, это «человек, который может грамотно использовать технологии, разработанные другими людьми».

Планирующаяся численность магистров в 10% от бакалавров также соответствует суммарному спросу мирового рынка на «инженеров-ученых» и отечественного рынка на «продвинутых менеджеров». Заметим, что проблема повышения качества образования в результате перехода на систему «бакалавр-магистр» специально не артикулируется и технологически не разрабатывается. По сути, реформаторы стыдливо признают, что их устраивает существующая система некачественного образования «менеджеров», просто они бы хотели её правильно «институционализировать», т.е. перевести в бакалавриат, чтобы потом отвечать на претензии о невысоком уровне выпускников примерно так: «Ну что вы хотите, они же бака-

лавы. Вот пусть самые достойные пойдут в магистратуру, там будет высочайший уровень подготовки, там будет элита».

Вот только элита эта будет востребована в основном не в России, да и многие магистерские программы окажутся далеки от настоящего мирового уровня.

Общий вывод. Оздоровление системы высшего образования возможно только в рамках плодотворной стратегии промышленной модернизации экономики России, которая возродит спрос на настоящих «инженеров-ученых». Как нам представляется, такая модернизация не может быть исполнена в либеральном варианте и не может быть направлена на построение некоей «постиндустриальной новой экономики, экономики знаний».

Строительство островков «экономики знаний» в нашей стране осуществляется как раз сегодня в форме создания элитных магистратур, сохранения и даже укрепления ряда естественнонаучных специалитетов, где будут готовиться кадры для мировой научно-технической элиты. Подобное строительство прекрасно уживается с массовой деградацией всей остальной вузовской системы. Увы, надо признать, что возрождение отечественной системы высшего образования на путях дальнейшей глобализации невозможно. Глобализация под соусом либеральных ценностей способствует дифференциации, а не модернизации отечественного образования, ибо создает чрезвычайно узкий спрос на настоящих специалистов и широкий спрос на «гибких, мобильных пользователей с высокими адаптационными характеристиками», т.е. на «менеджеров». Настоящий массовый спрос на «инженеров» возникнет в результате реиндустриализации страны, что невозможно без ставки на умеренную автаркию и протекционизм.

Да, современный российский вуз содержит и не отсеивает массу бездельников, которые обеспечивают ему государственные или частные финансовые потоки. Но университет лишь следует доминирующей формуле поведения, внедренной в массовое сознание в годы реформ: будь эффективным, рентабельным, конкурентоспособным. Реформа высшей школы, затеянная в последние годы командой министра А.Фурсенко, еще более заострила эти запросы дополнительной формулой: будь полезен для бизнеса, то бишь «образование должно быть приближено к основному заказчику, потребителю выпускников».

А кто сейчас эти «потребители»? Разве это новые научные центры, лаборатории, заводы, НИИ? Нет, это новые торговые центры, банки, магазины и..., хотел сказать, казино. Там что, нужны высоколобые интеллектуалы с беззаветными идеалами служения идее общественного прогресса? Нет, там нужны шустрые, ловкие дельцы-исполнители с ограниченным кругозором и пониженными духовными запросами, а то они будут плохими потребителями новых авто- и турпоездов, если большую часть досуга будут проводить за чтением книг и посещением консерваторий. Как хорошо сказал мне один коллега «Всё нормально, настоящий менеджер это

не экономист-теоретик, он должен поменьше думать и побыстрее принимать решение. И вообще, настоящий менеджер должен быть в меру циничен, развязен и безответственен; главное – чтобы умел коммуницировать с людьми».

В этой связи снижение уровня «научной нравственности» в российских вузах по сути выполняет общественно полезную функцию, т.к. привлекает студентов-бездельников к «настоящей жизни», социализирует молодого человека в российских реалиях. Кем станет рядовой студент по выходе из среднего российского вуза? Конечно, менеджером! Неважно, на какой специальности он обучается, будь это «педагогика» или «организация управления в машиностроении», в итоге обычно он оказывается в роли менеджера в турфирме или логистическом центре, где ему не пригодятся знания истории педагогики или экономики машиностроения, но где ему важнее всего уметь общаться с людьми.

Еще ему, конечно, нужно знание «компьютера», желательно иностранного языка, и еще, конечно, здоровья бы ему хорошего побольше, чтобы хозяева фирмы могли бы его поинтенсивнее эксплуатировать. Тогда зачем, спрашивается, этому студенту корпеть 5-6 лет над освоением профессиональных программ обучения, вырастающих из славного советского прошлого и предназначенных для подготовки настоящих инженеров и технологов, под которых были готовы настоящие рабочие места «на производстве». Пусть он лучше всласть погуляет в короткие студенческие годы перед погружением в изматывающую машину извлечения прибавочной стоимости. Пусть он научится «бегать» за преподавателями, выспрашивать свою «троечку» вместо вредного для здоровья добросовестного штудирования учебников и выполнения всяких «лаб».

Так что, каков спрос, таково и предложение. Если общество желает видеть выпускников вузов в виде «менеджеров», то вузы не будут напрягаться и готовить «инженеров-ученых». Да, вузы не выступают в роли Джордано Бруно и не идут в огонь инквизиции в защиту своих научных принципов. Да, в дальнейшем это затормозит социальную и технологическую эволюцию. Да, вузы фактически участвуют в кампании по массовой дебилизации населения. Но они этим занимаются, не чувствуя мощного общественного запроса на подготовку высоких профессионалов, и фактически подстраиваются под общую траекторию трансформации передового научно-технологического советского социума в некую «цивилизацию задворок», обслуживающую современный передовой мир: Запад – мировой НИИ, Восток – мировой Завод. [1]

Буржуазная контрреволюция 1991—1993 годов на какое-то время повернула наперекосяк мозги россиян: зачем теперь дипломы всякие... Президент РФ Б. Ельцин ставил согражданам в пример своего внука, который, вместо того чтобы сидеть на уроках, протирал за одеревеневшие рубрики смотровые стёкла застрявших в пробках автомобилей. Однако вскоре

внук был отправлен на учёбу в заморский престижный университет, а жизнь вернула на своё место те извилины соотечественников, в которых гнездятся их мысли о роли образования. Более того, за 18 лет количество вузов в стране увеличилось с 514 до 1108. Прежде всего за счёт открытия частных институтов, академий, университетов.

И «вдруг» А. Фурсенко через 6 лет пребывания в министерском кресле обнаружил, что численность выпускников школ оказалась ниже численности приёма в высшую школу. Видно, ни он, ни вышестоящие, ни подчинённые персоны ничего не читали и не слышали о «демографической яме». Между тем уже почти 20 лет тревожные сообщения Росстата о катастрофическом снижении рождаемости не покидают прессу.

В 1990 году в РСФСР родилось практически 2 миллиона малышей. В 1992 и 1993 годах новорождённых было соответственно 1,8 и 1,6 миллиона человек. В 1994 году на свет появилось менее 1,4 миллиона детишек. На будущий год они закончат среднюю школу и будут подавать заявления в вузы. Значит, если сравнивать с тем, что было всего 3—4 года назад, этих заявлений окажется минимум в 1,43 раза меньше. Но фактическое число абитуриентов будет ещё более скудным.

После разгона Советов осенью 1993 года новая власть отменила обязательное всеобщее среднее образование. В результате, как сообщается в информационном докладе, подготовленном к заседанию коллегии Рособразования 16 февраля 2010 года руководством агентства, из пяти выпускников 9-х классов (основной школы, окончание которой теперь обязательно) аттестат о полном среднем образовании получают только четыре человека. Следовательно, максимальная численность абитуриентов в будущем году не приблизится даже к 60% от показателей четырёхлетней давности. Таково «человеческое измерение» результатов реставрации капитализма в России.

Об этой катастрофе наконец прознали руководители Минобрнауки РФ. И вот на страницах «Российской газеты» А. Фурсенко делает глубокомысленный вывод: «На все существующие сегодня университеты просто не хватает студентов. А сохранять вузы без студентов, только для того, чтобы туда ходить на работу, — неправильно». Неужели только нынче среди чиновников министерства появились специалисты, знающие арифметику хотя бы в объёме начальной школы? Фурсенко важно утверждает: «Сегодня ряд вузов оказываются полностью не заполнены студентами. Это факт. Мы начали говорить об этом ещё пять лет назад». Какая мудрость и дальновидность!

Только хорошо бы выяснить, почему за эти пять лет министерство дало разрешения (лицензию, аккредитацию и т.п.) на увеличение набора студентов почти на 200 тысяч человек?! Какой стратегический умысел был в мудрых головках, принимавших решение об открытии всё новых и новых вузов? Неужели при двукратном увеличении количества вузов руководи-

тели российского образования намеревались обеспечивать их студентами-инопланетянами?

И это — государственная образовательная политика. Она включает в себя разрушение классических университетов как центров подготовки кадров для науки, ликвидацию высшего педагогического образования и многих технических вузов, которые заняты подготовкой кадров для отраслей, являющихся приоритетными для модернизации экономики (самый вопиющий пример — покушение на МИЭМ). В её основе лежит разрушение исторически сложившегося в России высшего образования. Большинство (более 80%) приговорённых к ликвидации вузов — это сложившиеся научно-педагогические коллективы, имеющие, как правило, полувековую, а то и 80-летнюю историю. Из 140 вновьявленных, получивших статус государственных университетов, академий и институтов в последние годы, реорганизации подвергаются только 22.

Ещё более примечательно, что нет никакой программы реорганизации сети негосударственных вузов, несмотря на то, что претензии к качеству подготовки в них не утихают. А в РФ сегодня уже 450 таких вузов. В большинстве из них не сложилось не только никаких научных школ, но для этого нет и предпосылок в будущем. В штате среднего негосударственного вуза работают 100—110 преподавателей, из них в лучшем случае 5% имеют учёную степень доктора наук. Большинство «статистических» профессоров — совместители, которые научную работу в этих институтах не ведут. Несмотря на это, сейчас государственной образовательной политикой предоставляется режим наибольшего благоприятствования частным институтам и академиям. [2]

Нынешняя государственная образовательная политика предусматривает приблизить государственные вузы к негосударственным по такому важнейшему социальному показателю, как плата за обучение. Ещё год назад руководители министерства утверждали, что 53% студентов (не густо!) учатся за счёт госбюджета. А вот свежие цифры: из 4,5 миллиона студентов нынешнего набора будут обучаться на бюджетной основе только 2 миллиона, то есть 44%.

Что касается перспектив, то Н. Булаев (руководитель Рособразования) в недавнем интервью заявил, что «бюджетный приём развращает молодых людей». А чтобы оправдать цинизм такой государственной политики, сослался (совсем некстати) на снизившиеся конкурсы в вузы. Но это — не частное мнение чиновника. В Госдуме обсуждается внесённый правительством законопроект «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Он открывает шлюзы для перевода бюджетных учреждений на... самоокупаемость.

Благодаря государственной политике нынешнего режима экономика в России фактически разгромлена. На долю производства средств производства ещё до кризиса (!) приходилось всего 5% совокупной добавленной стоимости. Но в обществе до сих пор сохранялся определённый кадровый ресурс, способный при благоприятных условиях вывести страну из экономической катастрофы. Теперь — в рамках всё той же государственной политики! — предпринимаются решительные действия по ликвидации этого кадрового задела. Тогда уж наверняка из той ямы, в которую страну загнала реставрация капитализма, она не выберется. И такой государственный курс был заложен медведевским нацпроектом «Образование».

Недавно президент подписал указ о ликвидации двух агентств, в том числе Рособразования. Но государственную образовательную политику определяет, как известно, не агентство, а министр и подписант этого указа.

В 1961 г. США сделали ПРАВИЛЬНЫЙ вывод – у нас образование ЛУЧШЕ. Чтобы такого не случилось в конкурентной борьбе, они и делают наше образование ХУЖЕ. На самом деле, Маркс был не прав со своей формулой Т-Д-Т для торгашей. Деньги делают «мозги». Головушка одного Билла Гейтца, использующего советские «мозги», стоит ВВП нескольких стран.

Указав нам путь на дебилизацию, для себя используют формулу М-Т-Д-М (мозги-товар-деньги-мозги). Вкладывая деньги в образование, скупая у всех «мозги», они и кормятся со всего света. В т.ч., и через доллар.

Это ж каким уровнем развития надо обладать академикам и фурсенкам, полагающим, что 90% детей учить не надо.? [3]. Да любой крестьянин им может объяснить, что из жирного молока получается сливок больше и они лучше. Пора прекращать ИГРЫ в образование и переходить к реальному ОБРАЗОВАНИЮ детей.

Литература

1. Деградация вузовского статуса. URL: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=100&pub=824>
2. Трушков В. Ликвидируют не вузы, а высшее образование. URL: <http://news.babr.ru/?IDE=84516>
3. Павлов В. Стратегия развития образования в России. URL: <http://www.eduhelp.info/page/strategija-razvitija-obrazovanija-v-rossii>

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ КОСВЕННЫХ МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ В РФ

Налоговая система Российской Федерации, основы которой были заложены еще в начале 90-х годов, имела ряд серьезных недостатков, ведущих к сокрытию доходов от налогообложения, развитию теневой экономики и вывозу капиталов за границу.

Все эти годы Правительство Российской Федерации вело борьбу с этими недугами нашей налоговой системы. В настоящее время в Налоговом кодексе (НК) в виде отдельных глав описаны практически все основные виды налогов, что, казалось бы, свидетельствует о завершении налоговой реформы в России. Однако Правительством РФ анонсируются новые намерения по кардинальному изменению налоговой системы страны, на основании чего можно констатировать, что по прошествии 15 лет количество негативных черт, присущих нашей налоговой системе, практически не уменьшилось, поменялось только внешнее проявление, что суть проблемы не меняет. Напротив, в связи с очередным витком административной реформы, нововведениями в области налогового и бухгалтерского учета и отчетности и т.п., в последнее время с новой силой обозначилась проблема уклонения от уплаты налогов. Здесь можно выделить много причин, как то: отсутствие у налогоплательщиков четких мотиваций для уплаты налогов, сложности в трактовании и применении новых норм, положений и стандартов; стремление использовать несовершенства законодательства, пробелы в работе налоговых органов и т.п.

В итоге в настоящее время ущерб, связанный с преступлениями в налоговой сфере, по своему размаху, а именно по причиняемому бюджету ущербу, превосходит все остальные виды преступлений. Большая часть данных преступлений совершается с использованием фирм-однодневок. Сейчас фирмами-однодневками называют так называемые подставные организации, которые участвуют в незаконных налоговых схемах, отмывании денег, незаконном возмещении НДС и рейдерстве, т.е. силовом захвате чужой собственности. Часто по документам руководителями и учредителями таких организаций являются люди, которые умерли или когда-то потеряли паспорта и фактически не имеют отношения к фирме. Подставные организации обычно регистрируют по несуществующим или массовым адресам. По официальным данным ФНС России, более половины организаций в России сегодня являются подставными. А в Москве такой показатель достигает 80%, что не является случайностью, так как Москва является финансовым центром Российской Федерации.

Немаловажным фактором нарушения налогового и уголовного законодательства со стороны юридических и физических лиц, с использованием фирм-однодневок, является несовершенство налоговой системы и возможность неоднозначного толкования норм права, регулирующих общественные отношения в налоговой сфере. По данной причине, а также в связи с относительной распространенностью и доступностью существуют привлекательность и «выгодность» использования указанных выше противоправных схем по выводу денежных средств из-под налогообложения и обналичиванию денежных средств. Более того, использование подставных фирм фактически превратилось в стереотип поведения современных предпринимателей.

В связи с чем, несмотря на приток в экономику страны нефтедолларов, снова обостряется проблема собираемости налогов, следовательно, актуальными становятся вопросы разработки новых механизмов расчета налоговых обязательств и модернизация существующих, а также исследование возможностей использования накопленного зарубежного опыта в России, с целью повышения аналитической составляющей налогового контроля.

При создании уже существующей стратегии налогового контроля в Российской Федерации был использован опыт и отдельные предложения представителей налоговых органов зарубежных стран. Однако в отличие от государств, где аналогичный подход дает очень хорошие результаты, эффект его использования в российской практике недостаточен, что проявляется в первую очередь в низкой результативности налоговых проверок.

Одним из основных недостатков, затрудняющих эффективное использование и развитие существующей стратегии налоговых проверок, является осуществление налогового контроля налоговыми органами по материалам «белой» бухгалтерии, представляемой налогоплательщиком в виде отчетности в налоговые инспекции и в виде внутренней документации во время проведения проверок.

Хотя даже самый тщательный анализ и ревизия «белой» бухгалтерии в большинстве случаев не приводят к результату, отражающему реальную величину объекта налогообложения при всех возможных корректировках последнего. В определении реального объекта налогообложения существенную помощь налоговым и правоохранительным органам может оказать применение косвенных методов определения налоговой базы.

В частности, за рубежом косвенные методы определения дохода налоговые органы применяют тогда, когда реальный доход нельзя определить ввиду отсутствия информации (утрачены или не предоставляются хозяйственные документы) либо если информация заведомо необъективна.

Так, в Германии оценочное определение дохода может быть применено, если налогоплательщик не предоставляет запрошенные для подтверждения данных, указанных в декларации, документы либо если на основании имеющихся документов нет возможности достоверно определить ре-

альный доход. После этого налоговый орган предоставляет налогоплательщику официальный расчет налога, который может быть им оспорен в течение одного месяца.

Во Франции используется процедура *taxation d'office* — оценка дохода. Она применяется, например, когда налогоплательщик не подает в срок налоговую декларацию и не реагирует в течение 30 дней на требование налогового органа ее предоставить. А также при отсутствии ответа на запросы налогового органа или препятствовании налоговой проверке. В ходе процедуры *taxation d'office* налоговые органы оценивают налоговую базу на основании доступной информации (например, об образе жизни налогоплательщика) и направляют уведомление, которое он не может оспорить в обычном порядке. Налогоплательщик должен быть уведомлен об основаниях оценки дохода как минимум за 30 дней до начала процедуры взыскания налога и может оспорить результаты оценки в судебном порядке. Что касается сроков давности, то для оценки по налогу на доходы и НДС это три года.

В Австрии начинают оценивать доходы, если налогоплательщик не вел надлежащего учета или отказался предоставить информацию о доходе или расходах.

Как правило, рамки действия этих методов распространяются в основном на мелкие и средние фирмы, поскольку здесь возможно охватить все сферы деятельности предприятия. При этом данные методы могут применяться даже в тех случаях, когда бухгалтерская отчетность на первый взгляд соответствует всем установленным правилам.

Согласно Кодексу внутренних доходов США в тех случаях, когда документация по налоговой отчетности не велась или велась нерегулярно либо если с помощью представленных для проверки документов невозможно установить налоговую базу, следует использовать такой метод, который, по мнению налоговых органов, дает возможность определить ее наиболее точно.

Налоговый кодекс Российской Федерации предусматривает определение сумм налогов по аналогии, хотя в настоящее время отсутствует четкая методическая база данного способа. Тем не менее в ст. 31 НК РФ предусмотрено право налоговых органов в определенных случаях определять суммы налогов, подлежащие внесению налогоплательщиками в бюджет (внебюджетные фонды), расчетным путем на основании имеющейся у них информации о налогоплательщике, а также данных об иных аналогичных налогоплательщиках. К числу оснований для применения этого полномочия налоговых органов относятся:

♦ отказ налогоплательщика допустить должностных лиц налогового органа к осмотру (обследованию) производственных, складских, торговых и иных помещений и территорий, используемых налогоплательщиком для из-

влечения дохода либо связанных с содержанием объектов налогообложения;

♦ непредставление в течение более двух месяцев налоговому органу документов, необходимых для расчета налогов;

♦ отсутствие учета доходов и расходов, учета объектов налогообложения или ведения учета с нарушением установленного порядка, приведшего к невозможности исчислить налоги.

Общим основанием для применения расчетного способа определения сумм налогов по аналогии является невозможность получить объективную информацию о размере налоговых обязательств плательщика из-за неэффективности иных средств налогового контроля. Определение сумм налогов по аналогии должно рассматриваться как мера, которая может быть применена только в том случае, если все иные меры налогового контроля не позволили реально определить размер объектов налогообложения плательщика.

Иными словами, расчет сумм налогов по аналогии может применяться только в последнюю очередь, когда документальные и встречные проверки, опрос свидетелей и т.д. не дают необходимой информации о величине объектов налогообложения. Этот вывод следует из формулировки ст. 31 НК РФ, где предусмотрено, что налоговые органы определяют суммы налогов расчетным путем «на основании имеющейся у них информации о налогоплательщике». Таким образом, налоговый орган должен первоначально собрать всеми возможными способами информацию о налогоплательщике, а затем уже использовать расчетный метод определения сумм налогов. Кроме того, чтобы установить круг аналогичных налогоплательщиков наиболее адекватно, налоговый орган также должен собрать максимально полную информацию о налогоплательщике.

Арбитражная практика рассматривает расчетный метод определения сумм налогов как полномочие налоговых органов, которое должно следовать после применения иных средств налогового контроля.

Обращает на себя внимание то, что в ст. 31 НК РФ речь идет об определении по аналогии не объектов налогообложения или налоговой базы, а суммы налогов. Хотя по аналогии более правильно было бы определять величины налоговых баз. Это обусловлено тем, что презюмироваться может вероятный юридический факт. Юридическим фактом является объект налогообложения в его количественном, стоимостном и т.п. выражениях, т.е. налоговая база. Сумма налога представляет собой юридическое обязательство налогоплательщика по совершению определенного действия. Юридическая обязанность по совершению определенного действия презюмироваться не может, она может вытекать из презюмируемого юридического факта (налоговой базы, определенной по аналогии).

С другой стороны, у налогоплательщика могут существовать индивидуальные особенности, которые закон учитывает при налогообложении.

Эти особенности проявляются в праве налогоплательщика на определенные налоговые льготы, вычеты и скидки. Наиболее ярко это проявляется в подоходном налоге. Различные льготы уменьшают налогооблагаемый доход. Например, два индивидуальных предпринимателя занимаются аналогичными видами деятельности в схожих условиях. Один из них не ведет учет доходов, но в отличие от другого имеет право на льготу по приобретенной квартире и по иждивенцам. Налоговый орган на основании ст. 31 НК РФ определяет суммы налогов по аналогичному налогоплательщику. Между тем если бы определялись по аналогии не суммы налога, а суммы дохода, то индивидуальные особенности каждого налогоплательщика учитывались бы в большей степени. Поэтому ст. 31 НК РФ, на наш взгляд, нуждается в совершенствовании, с тем чтобы в ней было указано право налоговых органов определять расчетным путем не суммы налогов, а величины налоговых баз по соответствующим налогам, подлежащим уплате налогоплательщиком.

Аскеров Н.С.

МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

Модернизация (фр. *modernisation*, от *moderne* - новейший, современный) является сложным глобальным процессом, протекающим во всех ключевых сферах жизнедеятельности общества и характеризующийся структурно-функциональной дифференциацией и образованием соответствующих форм интеграции. Родственным понятию «модернизация» является термин «трансформация», что значит - изменение, преобразование принципов и методов в процессе развития. По мнению Б.В. Прыкина, «Трансформация - это изменение, преобразование принципов и методов в процессе развития»¹.

В период перехода от аграрного общества к индустриальному с помощью теории модернизации описывали процессы, происходившие в Западной Европе в Новое и Новейшее время,. При этом модернизация представлялась процессом, охватывающим разные стороны жизни общества: от экономики до культуры. Например, Э.Дюркгейм под модернизацией подразумевал переход от механической солидарности к органической, а М.Вебер - от ценностно-рациональной деятельности к целерациональной.

На более поздних этапах модернизацию стали рассматривать как всемирный процесс вытеснения традиционных локальных типов универсальными формами современности. Например, по мнению Б. Чарльтона и П. Андреса, модернизация - это многогранный процесс, в котором сообщества на определенной территории сталкиваются с постепенным или быст-

рым изменением традиционных экономических, социальных, политических и культурных институтов. Это изменение со временем влечет за собой или обуславливает возникновение принципиально новых институтов. В обобщенном смысле модернизация - это процесс замещения или уничтожения новым обществом традиционных групп, институтов, норм и ценностей². Современная трактовка модернизации созвучна с определением А. Ахиезера, который под модернизацией понимает особую стадию в развитии человечества, которая характеризуется переходом от традиционной цивилизации к либеральной, от общества, нацеленного на воспроизводство на основе некоторого статичного идеала, к обществу, рассматривающему повышение эффективности форм деятельности, развитие способностей личности к собственному саморазвитию как основу общественной динамики.

Сущность проблемы модернизации в большей степени раскрывается при системном осмыслении современных парадигм и в меньшей - при построении на их основе частных оригинальных теорий. Можно выделить следующие подходы к определению понятия модернизация:

1. Общественно-исторический процесс в ходе которого традиционные общества становятся прогрессивными, индустриально развитыми;
2. Изменение в соответствии с новейшими, современными требованиями и нормами;
3. Взаимообусловленные общественные процессы и изменения во всех социальных институтах, сопровождающие процесс индустриализации и характеризующиеся ростом специализации и дифференциации труда, формированием политических институтов современного типа, высокой мобильностью, ослаблением традиционных ценностей, ростом индивидуализма и т.д.

Выделяются следующие типы модернизации: технологическая, функциональная и глобальная, а также различные страновые интерпретации стадий модернизации. Теоретический фон модернизма приведен в работе А.И.Уткина³, который выделяет следующие виды фона модернизма. Традиционный модернизм характеризуется традиционными ценностями (мир - единая система, устремленная в будущее). Модернизм предполагает приверженность индивидуализму, демократии, религии, науке, всемирно общей дороге эволюции. Антимодернизм оперирует упрощенными схемами общемирового развития, отличием западных от незападных ценностей. Постмодернизм нивелирует между Западом, «вторым» и «третьим» мирами. Неомодернизм описывает крушение социалистического мира, возвращение универсальных ценностей, развитие неолиберальных принципов, проблему глобализации и тенденции унификации всего мира.

Модернизации как концепция возникла из постулата о том, что общество имеет стандартный эволюционный паттерн, как это описано в теориях социального эволюционизма. В соответствии с этим каждое общество

будет непременно эволюционировать от варварства к более и более высоким уровням цивилизации и развития. В течение длительного периода времени благодаря Тэлкотту Парсонзу развивалась следующая точка зрения: чем могущественнее государство, тем более высок уровень жизни населения в нем. Эта теория указывала, насколько важной является открытость общества переменам, и рассматривала любое сопротивление как препятствие развитию. Данный подход впоследствии подвергся жесткой критике в основном потому, что он отождествлял модернизацию с вестернизацией. В рамках этой модели модернизация общества предполагала разрушение собственной «врожденной» культуры и ее замещение более вестернизированной.

Представляется целесообразным соотнести теории модернизации с проблемой развития экономики регионов. В современной литературе теории развития рассматриваются как частные случаи модернизационной концепции. Понятие экономического развития является одним из наиболее дискутируемых и имеет очень широкое толкование. Первично сущность развития раскрывалась в философской мысли. В диалектике исследовался процесс возникновения и изменения явлений, анализировалось превращение процессов в другие, отмечался круговорот явлений с его циклическим характером. Идея прогресса и исторического развития ярко прослеживается в эпоху Просвещения. В философской мысли сегодняшнего дня под развитием понимается, прежде всего, особый тип изменения. Единая, общепринятая трактовка понятия «развитие» не выработана, что затрудняет возможность его использования. В литературе прослеживается неспособность подойти к раскрытию содержания понятия «развитие» в генезисе как к модифицирующейся в ходе исторического развития конкретной всеобщности. Исследование данной проблематики может быть основано на *неявном знании*, обеспечивающем прирост новых научно-теоретических слоев, адекватных исторически возрастающим требованиям к научному обоснованию концепций.

Терминологическая неустойчивость понятия «развитие» делает неопределенным основание теорий регионального развития. Во многих исследованиях прослеживается попытка придания понятию развития более современного смысла, соответствующего реальным условиям. Однако замена устаревших представлений на более современные не решает проблемы. Более того, не исключено, что современные представления о развитии окажутся столь же конкретно-историческими и преходящими, как и предшествующие.

Можно выделить ряд подходов в трактовке экономического развития. Первая группа авторов, в числе которых А. Кругер, Г. Мюрдаль, Х. Томас, А.М. Корилов, Е.Н. Сафьянова, раскрывает сущность развития в соответствии с достигнутым результатом. Экономическое развитие связывается с улучшением качества жизни, удовлетворением потребностей на-

селения, возрастанием доходов на душу населения. Вторая группа рассматривает экономическое развитие исходя из закономерностей процесса. Г. Кларке, Д. Лукьяненко исследуют экономическое развитие в контексте его связи с экономическим ростом, экспансией, цикличностью. Третья группа авторов, к числу которых относятся Р. Нуреев, Г. Арндт, акцентирует внимание на многомерности процесса: они учитывают изменения в различных сферах и областях при доминировании главных факторов производства. Четвертая группа исследователей рассматривает экономическое развитие как повторение порядка и хаоса. Направление лежит в русле синергетики и основывается на революционных изменениях (Б. Шаванс, В. Бранский).

Изучение одного и того же предмета различными науками обуславливает активизацию междисциплинарных исследований и адаптацию теоретических конструкций. Необходимо отметить, что все чаще познание и осмысление процессов регионального развития реализуется на основе конвергенции дополняющих друг друга макро-, мезо- и микротеорий (экономических, социологических, политических и т.д.). Обращение к теориям разных уровней связано с потребностью выбора новой точки обозрения, выходящей за пределы региональной системы и позволяющей увидеть новые, синергетические проявления.

Идентификация регионального развития в современной его фазе требует обращения к определенному кругу теоретических конструкций. Появление и взаимовлияние на разных уровнях цивилизационных тенденций, стирание междисциплинарных границ диктует необходимость использования классификационных признаков, имеющих агрегированное начало, что позволяет концептуально осмыслить современные пространственные тенденции. На основе подобного интегрального критерия дедуктивно можно выделить цивилизационный, формирующий трехмерную типологию теорий модернизации экономики в следующие категории:

- урбанистические и экономико-географические теоретические конструкции;
- социологические и политические теоретические конструкции;
- социоприродные теоретические конструкции.

Представленная типология теорий модернизации экономики регионов формирует сочетание, позволяющее максимально приблизиться к пониманию происходящих в пространственной экономике процессов. Рассмотрим вышеуказанные группы теорий модернизации экономики регионов.

1. С точки зрения модернизации экономики региона первая группа теорий, представленная урбанистическими и экономико-географическими теоретическими конструкциями, представляется значимой, т.к. раскрывает проблемы размещения производительных сил, эндогенных детерминант

модернизации экономики региона, а также их зависимости от системы цивилизационных ценностей и координат.

2. Вторая группа теорий модернизации экономики регионов отражает характер и стадийность модернизации, ее целевые ориентиры и приоритеты. Она представлена социологическими и политическими теоретическими конструкциями.

В контексте новой парадигмы регионального развития интерес представляет группа социологических теорий, раскрывающих аспекты цивилизационного подхода. К числу социальных теорий, подчеркивающих цивилизационные тенденции, необходимо отнести *теорию социальной стратификации* американского социолога Питирима Сорокина (1889-1968), основанную на дифференциации некой данной совокупности людей (населения) на классы по иерархии. Широкую известность приобрела *теория конвергенции*, основанная на взаимопроникновении капитализма и социализма, формирующих единое индустриальное общество. Идея о близости двух систем была сформулирована П. Сорокиным в теории о «*гибридизации общества*». В дальнейшем теория была модернизирована У. Ростоу, Дж. Гэлбрейтом и др. *Теория технологических революций* американского социолога и футуролога Элвина Тоффлера связана с идентификацией трех этапов развития человечества: первой волной - аграрной революцией, второй волной - промышленной революцией и третьей волной - информационной революцией, основанной на знании. Вектор развития цивилизации Тоффлер определяет как возврат к доиндустриальной цивилизации на технологическом фундаменте. Будущее цивилизации раскрыто также в теории информационной (глобальной) экономики социологом Мануэлем Кастельсом.

Трансформация производственных отношений в конце XX и начале XXI в. была сопряжена с более активной социологизацией региональной экономики. Основным индикатором модернизации экономики регионов становится повышение качества жизни населения. В соответствии с положениями, закрепленными в Конституции Российской Федерации, «Россия - социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». Термин «социальное государство» не нов, и его появление связано с изменением природы государственности, появлением у государства социальных функций. Более того, рядом ученых был отмечен не только факт появления социальных функций, но и дальнейшее их доминирование. С течением времени наблюдалось резкое увеличение социальных потребностей населения. Начиная с 70-х гг. XIX столетия идеи равенства и справедливости явились базой преобразований во многих странах. Именно тогда государство возложило на себя ответственность за обеспечение качества жизни населения и ввело системы обеспечения граждан. С 1930 г. благо-

даря идеям Г. Геллера было введено понятие «социально-правовое государство», что закрепило за социальным государством правовую основу.

В этой связи актуализируются роль модернизации экономики в сторону повышения качества жизни населения. В настоящее время формирование местного самоуправления, перестройка деятельности предприятий с учетом принципов экономической эффективности сформировали новые приоритеты в региональной экономике, подчеркнув роль социально-экономического подхода.

3. Третья группа теорий модернизации, - социоприродные теоретические конструкции, позволяющие рассматривать модернизационные процессы в контексте коэволюции общества и природы.

Активное развитие гуманистических идей и экологических аспектов представлено в работах австрийского ученого-этолога К. Лоренца, основателя эволюционно-эпистемологической этики и сторонника эволюционного гуманизма. Согласно его мнению, упадок современной культуры определяется противоречием между медленным биоэволюционным и многократно ускоряющимся культурным развитием. Появление новых медицинских технологий, развитие генной инженерии и трансплантации органов привели к возникновению в начале 1970-х гг. за рубежом биоэтики.

Точкой отсчета интеграции экономики и экологии принято считать 1960-е г, когда возникла потребность в экономических обзорах принципов ресурсного равновесия. Также были предприняты попытки построения систем экономического и социального учета, включающие данные экономического благосостояния и экологические индикаторы. В настоящее время точка соприкосновения экономики и экологии лежит не только в области землепользования, но и различных пространственных сред.

В настоящее время все активнее развивается *эконология* - направление, основанное на эколого-экономическом подходе к региональному развитию, которое начинается в Восточной Европе. Более того, все чаще прослеживаются направления, основанные не только на учете «экологической» составляющей, но и рассмотрении ее как органической части целого в контексте коэволюции общества и природы. При исследовании развития как процесса коэволюции биотического и социокультурного разнообразия, как необходимого условия сохранения человечества и биосферы, устойчивого развития общества, регулятором не только социальных, но и социоприродных отношений выступает новый тип этики - этики устойчивого развития.

На основе представленного набора теоретических конструкций попытаемся выявить основные закономерности в их эволюции.

1. Ядром современных теорий служит определение фазы (сегодняшней и будущей) пространственного развития, а также изучение проявлений, тенденций, законов, закономерностей поведения пространств в определенных формационных координатах.

2. Современную фазу пространственного развития можно определить как техногенную, основанную на интенсификации использования природных ресурсов без выплаты адекватной природной ренты. При этом характер и интенсивность освоения различных слоев пространства несопоставимы.

3. Очевидно, что продвижения в понимании развития можно добиться при глобальном рассмотрении. Чем «ниже» уровень рассмотрения, тем ближе оно соотношению отдельных частных концепций и отдельных фрагментов реальности.

4. Набирает силу процесс взаимопроникновения и переплетения сфер и слоев пространства, что с теоретической точки зрения выражается в конвергенции подходов и междисциплинарности теоретических конструкций, с практической - в появлении и укреплении противоречивых тенденций: глобализации, поляризации, регионализации и пр.

5. В теоретических конструкциях, связанных с будущей фазой пространственного развития, предсказывается гибель техногенного характера производства и определение информации, интеллектуального капитала, знаний в качестве главной движущей силы будущего. Формируется ядро неэкономической модели развития, которая отдает приоритет духовным ценностям над материальными, предупреждающему знанию.

В основе модернизации экономики регионов должно лежать устойчивое развитие, т.к. идея целостности жизни в ее многообразии, на которую опирается теория устойчивого развития и современные общенаучные методы исследования и подходы, открывает возможности для осмысления эволюции живого. Появление экологических, экономических и социальных проблем, поиск путей гармоничного развития человека и биосферы выдвигают на первый план идею коэволюции.

Литература:

1. Прыкин Б.В. Глобалистика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 463с.
2. Chariton V., Andras P. The Modernization Imperative. Imprint Academic: Exeter, UK, 2003. P.85
3. Уткин А.И. Глобализация: Процесс и осмысливание. М.: Логос, 2002.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ПРЕОДОЛЕНИЕ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Для определения важнейших целей и направлений стратегии преодоления экономического отставания региона необходимо осуществить идентификацию угроз экономической безопасности региона. К примеру, в экономиках республик Северного Кавказа трудно выделить сферы, в которых бы не наблюдалась кризисная ситуация. Следствием этого является незавершенность экономических преобразований, сохранение экономических отношений с внешним миром, основанных на импорте товаров в обмен на финансовые ресурсы, получаемые в качестве субвенций из центра и извлекаемые из региональных бюджетов различных государственных учреждений и организаций. Степень физического износа основных фондов предприятий, по мнению экспертов, составляет здесь более 80%. При этом активность частных инвесторов в производственных отраслях республик продолжает снижаться.

В области социальных отношений в экономически отстающих регионах чрезмерное расслоение общества, широкое распространение коррупции, преступность, рост безработицы представляют большую опасность, чем в развитых, поскольку бедные слои населения здесь гораздо беднее (доходы ниже физиологического минимума), их доля в общей численности выше, и поэтому социальная напряжённость проявляется острее. Среди экологических угроз регулярны катастрофы и аварии вследствие износа оборудования, устарелости применяемых технологий, снижения производственной дисциплины. Экономическая ситуация осложняется крайне нестабильной политической обстановкой как внутри региона, так и в соседних таких же отстающих регионах.

Таким образом, в Республике Дагестан, как в одном из субъектов РФ, находят проявления практически все виды и формы угроз социально-экономической безопасности, присущие другим экономически отстающим субъектам Российской Федерации (составляющим в ней большинство, и поэтому самой Федерации в целом). Наиболее существенными специфическими угрозами, имеющими свое особенное значение именно в Республике Дагестан, ввиду специфики ее геополитического положения, этнокультурных особенностей и состояния экономики, являются:

1) вынужденная автономизация экономики Дагестана, особенно ее обрабатывающей промышленности (работающей в кооперации с другими регионами, что обуславливает закрытие многих предприятий и рост безработицы) в результате распада российского военно-промышленного, агропромышленного и индустриально-строительного комплексов на отдельные составляющие юридические лица, подвергшихся разорению со стороны

захвативших их кланов (угроза безопасности единого экономического пространства);

2) прекращение порядка свободного преодоления государственной границы с Азербайджаном, Казахстаном и Грузией привело к разрыву традиционных этноэкономических связей, поскольку вызвало значительные дополнительные транзакционные издержки (угроза безопасности традиционных приграничных экономических связей);

3) коррупция, теневое обращение и криминализация в сфере экономики, особенно финансово-кредитной, обостряет угрозы правовой и финансовой безопасности региона, и во многом связаны с засильем клановых интересов и отсутствием чётких механизмов ротации кадров высшего экономического руководства региона и территорий, не справившихся с задачами экономического развития;

4) свертывание производства на предприятиях ВПК региона в связи с переориентацией на заводы центра России ограниченных государственных заказов на данную продукцию, а также отсутствие надлежащего контроля за прочей федеральной собственностью привели к увеличению теневого обращения их фондов на рынке услуг и недвижимости (угрозы безопасности федеральной собственности);

5) критический объем избыточной рабочей силы в регионе – низкооплачиваемая и неполная занятость, а также безработица находится далеко за пределами пороговых значений безопасности рынка труда;

6) реальный уровень жизни большинства населения региона из бедных сельских слоёв значительно ниже, чем в среднем по России, что обостряет проблему миграционной безопасности, поскольку в Дагестане уже есть сёла, выходцы из которых в большинстве своём проживают в других регионах России и за границей (угрозы миграционной безопасности).

В рамках проблемы обеспечения экономической безопасности особо хотелось бы выделить проблему «теневого сектора». В разряд «теневиков» попадают не только сугубо криминальные элементы, но и предприниматели, не принимающие действующих правил экономической игры (предприниматели, банкиры, коммерсанты, в том числе и «челноки»). «Эти люди – мотор экономической деятельности»¹, которые могли бы стать действенным фактором вывода экономики страны из кризиса при их переходе в легальную экономику. Официальная статистика не сообщает о численности людей занятых неформальным бизнесом в Дагестане, это связано с отсутствием надежных методик ее определения и сложностью изучаемого явления. По нашему мнению, объем теневого сектора в регионе достигает более 60% ВРП уже потому, что в структуре доходов населения, опре-

¹ Экономическая безопасность. Производство-финансы-банки. Под редакцией академика В.К.Сенчагова . М.:ЗАО «Финстатинформ».1998.С.493.

деляемой на основе выборочных опросов населения, официальные доходы от зарплаты, пенсий и пособий составляют менее 40%.

Почти каждый житель республики имеет непосредственное отношение к неформальному сектору: все предприятия не смотря на их простои и износ приносят значительный доход управленцам и значительно меньший доход рабочим либо от аренды помещений и площадей, либо от теневого оборота; продукты и одежда покупается в большинстве случаев на оптовых или вещевых рынках; при найме такси, предпочтение отдается незарегистрированному частнику; при бесплатном медицинском обслуживании и образовании практикуется оплата подарками медицинских и образовательных услуг врачей, учителей и преподавателей; мелкие, средние и высшие государственные служащие основную часть личного дохода получают в виде преференций и так далее. Кроме того, все официально зарегистрированные физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, не легализируют свои доходы.

Анализ показывает, что определенное отставание Республики Дагестан в проведении реформ обуславливается также и ростом организованной преступности и коррупции, криминализацией хозяйства в республике. «Природные ресурсы Дагестана (традиционно – рыбные, а в перспективе – нефтяные) стали предметом ожесточенной борьбы мафиозных кланов и коррупции государственных структур»². В банковской сфере криминогенная обстановка характеризуется появлением новых способов совершения преступлений, таких как - создание фиктивных банковских клиентов, - присвоение руководством банков денег за выдачу или на пролонгацию кредитов и других. Такого рода примеры можно продолжить, но важно сделать вывод: в экономически отстающих регионах чиновники не заинтересованы в обеспечении законности и правопорядка, а главным фронтом перевода экономики региона на догоняющий тип развития является проведение рыночных преобразований, направленных на укрепление законности в экономике и ответственности основных институтов государственной власти, прежде всего, за состояние социальной сферы.

Можно выделить ряд особенностей рыночных реформ Дагестана.

Во-1-х, экономика республики продолжает оставаться переходной. Планово-административные регуляторы экономических отношений не действуют уже двадцать лет, а рыночные еще не заработали в полную меру. В составе инвестиций в развитие республиканского хозяйства доля государства составляет более половины, высокий уровень инфляции под-

² Мирзабеков А.М. Регионы-Экономика. Стратегия. Безопасность. М.: «Центрполиграф», 1998, С.119

держивается государственной политикой повышения транзакционных издержек³.

Во-2-х, Дагестан, не смотря на самые быстрые темпы развития среди других регионов в 2001-2009 годах, остается экономически отстающим регионом, неспособным собственными силами выйти из экономического кризиса. Его экономика - дотационная, бюджет на 80-90 процентов формируется за счет федеральных средств. Огромный экономический ущерб Дагестану наносят противостояние с терроризмом внутри региона и в соседней Чеченской Республике.

В-3-х, несмотря на некоторые позитивные шаги в осуществлении реформ, в республике не сложилась достаточно развитая рыночная инфраструктура, способная обеспечить экономический подъем. К примеру, банковская система. Суммарный уставный капитал всех банков Дагестана составляет - масштаб одного среднего московского банка. Маломощным банкам, каковыми являются дагестанские, не под силу многомиллиардные проекты сооружения инновационных предприятий.

Для осуществления стратегии догоняющего социально-экономического развития республике потребуются значительные финансовые ресурсы. А трансферты, выделяемые из российского бюджета, неспособны решить эту задачу. К тому же, финансирование из федерального бюджета на ближайшие ряд лет находится под угрозой, вызванной возможным изменением международного финансового положения России в целом.

Мировой опыт показывает, что страны с отстающей экономикой становятся развивающимися после проведения политических преобразований, открывающих дорогу экономическому развитию. Развивающиеся страны выходят из отстающего состояния, используя фактор экономического благоприятствования для иностранных инвесторов и стратегию открытости. Одним из важнейших составляющих такой политики является создание и развитие зон особых экономических режимов, в том числе свободных промышленных зон /СПЗ/. Такие зоны были созданы в Ирландии вблизи аэропорта Шеннон, в Китае - в городе Чжухае. Хозяйствующими субъектами в зонах, как правило, являются представители местного, иностранного и смешанного капитала. Свободные промышленные зоны располагают производственными мощностями и высококвалифицированным техниче-

³ В российском зазеркалье руководство страны только заявляет о том, что проводит политику сдерживания инфляции, хотя систематическое транзакционное воздействие государства в лице чиновников на рынок является фактическим её источником в стране. Цены на товары в регионе с более низкими доходами населения должны быть ниже, но они здесь выше, чем в развитых (кроме Москвы), потому, что здесь выше монополизм и коррупция чиновников, которые ограничивают конкуренцию..

ским персоналом, отвечающим требованиям современного технологического прогресса.

Что касается Дагестана, то он обладает этническим, научно-образовательным и экологическим ресурсным потенциалом, необходимым для развития свободных зон социально-культурного развития. Такой потенциал сосредоточен в Дагестанском научном центре РАН, в многочисленных вузах, в сохранившихся в сёлах культуре и обычаях многочисленных этносов и т.д., в сохранившихся девственно чистыми уголках природы, в традиционной гостеприимности местного населения, в развитой сети конфессиональных учреждений. Самой перспективной специализацией для такой зоны в Дагестане было бы стать обучающим центром для приезжих из-за границы (из Азербайджана, Таджикистана, Индии, Вьетнама и Китая) на пути на стройки и к другим видам деятельности в Москве и других развитых регионах, испытывающих недостаток в физической рабочей силе.

Для обеспечения догоняющего развития республики здесь, прежде всего, необходимо создать благоприятный инвестиционный климат по профилю стратегической специализации. При решении внутренних проблем руководители региона слишком привыкли надеяться на государственное, бюджетное финансирование, хотя ему есть альтернатива в виде крупных частных международных банков, а также специальных банков развития таких, как Международный банк реконструкции и развития /МБРР/, Европейский банк развития, а также международных программ технической помощи (в ЕС есть программа "ТАСИС" по оказанию Европейским союзом странам СНГ финансовой помощи).

Логика осуществления рыночных реформ, нехватка финансовых средств, поиск эффективных путей выхода из состояния социально-экономического отставания в развитии, - все это должно было бы привести региональную экономическую элиту к пониманию необходимости активного развития внешнеэкономических отношений, в том числе и по линии привлечения иностранных кредитов. Однако региональные элиты в отстающих регионах приспособились и уже сформировали свой тип экономического поведения за десятилетия распределения помощи от Федерального центра и не заинтересованы в переменах. Поэтому гораздо большие перспективы и значение для будущего развития в этих регионах имели бы прямые иностранные инвестиции во вновь создаваемые хозяйствующие субъекты.

Из мировой практики известно, что интерес иностранных инвесторов обеспечивается путем снижения налога на прибыль, арендной стоимости земли, таможенных ставок на ввозимые сырьё и материалы и вывозимую продукцию, а также достаточной квалификацией дешевой рабочей силой. Благоприятный инвестиционный климат может быть создан и путем льготного налогообложения предприятий, реализующих инвестиционные проекты с участием иностранного капитала, предоставлением возможно-

сти иностранным инвесторам приобрести земельный участок под строительство предприятия, бесплатным обеспечением необходимой информацией и т.д.

Преимущество привлечения иностранного инвестора перед российским заключается не в том, что его легче привлечь или его финансовые возможности шире, а в том, что это канал привлечения новых технологий и менеджмента в экономически, но и технологически отстающий регион. Однако, преступный бизнес торговли заложниками, расцветший на Кавказе в 1990-е годы, сделал невозможным прямое участие иностранного менеджмента в инвестировании экономики региона, что само по себе резко снижает инвестиционную привлекательность Дагестана.

Но и российскому капиталу сложно преодолеть препоны регионального монополизма чиновников, что также сильно снижает инвестиционную привлекательность региона. Сложилась ситуация, при которой крупные инвестиции в регионе могут осуществить только представители кланов высших административных работников региона и территории. Теневое давление государственных структур, усиливающийся таможенный пресс плюс неблагоприятная политическая обстановка не позволяют прийти в регион новым производствам, транснациональным корпорациям и внешнему инвестору.

Таким образом, ни на республиканском, ни на федеральном уровне не создаются реальные предпосылки для развития международных экономических отношений Республики Дагестан и использования ее региональных возможностей, поскольку конкурентных преимуществ не хватает для компенсации инвестиционных рисков.

Багомедова С. Д.

КОУЧИНГ

Новая профессия специалиста - коуча начала формироваться в начале 1980-х годов и официально утверждена в 2000 году. В настоящее время на Западе в данном направлении работает более 100 тыс. специалистов. В США количество специалистов в области коучинга ежегодно удваивается. Эта профессия получает все большее распространение и в России. Термин «коучинг» был введен в бизнес – менеджмент в начале 90-х годов английским бизнесменом и консультантом сэром Джоном Уитмором.

Коучинг (Coaching в переводе с английского означает наставничество, подготовка, воодушевление, тренировка) – это модель взаимодействия, благодаря которой топ – менеджер повышает уровень мотивации и ответственности как самого себя, так и своего персонала.

Коуч – это тренер-консультант, профессионал, умеющий видеть и ценить в человеке и организации позитивное. Соблюдая условия конфиденциальности, он активно участвует в повседневной жизни клиента. Он присутствует на совещаниях, переговорах, публичных выступлениях, при выработке и принятии решений и используя своеобразные подходы, дает рекомендации по различным вопросам – вплоть до выбора гардероба и корпоративной культуры организации.

Коучинг в виде партнерства между топ-менеджером и тренером-консультантом направлен на совершенствование управления организацией и проходит в виде встреч один на один. Задача коуча – помочь клиенту осознать и реализовать важнейшие для того решения. Компания, применяющая коучинг в отношении руководителей, имеет ряд конкурентных преимуществ. Ее топ-менеджеры уверены в своих силах и работают с большим интересом и более высокой отдачей. По сути, коучинг в менеджменте – это объяснение, содействие принятию решений, особый инструмент для повышения эффективности деятельности клиента. Клиентами коучинга могут быть как топ-менеджеры, так и команды.

Основопологающим принципом коучинга является уверенность в том, что все люди обладают гораздо большими внутренними возможностями и потенциалом, чем те, которые они проявляют и реализуют в повседневной жизни. Изначальной предпосылкой является вера в уникальный творческий потенциал человека либо организации, что позволяет добиваться высоких позитивных результатов во всех областях и сферах производственно – хозяйственной деятельности. Коучинг направлен на то, чтобы выявить и максимально использовать имеющиеся у человека или коллектива способности и потенциальные возможности.

В своей работе коуч использует элементы менеджмента, организационного поведения, организационной психологии, тренерской подготовки.

Топ – менеджеры нанимают коуча для того чтобы достичь больших результатов, обеспечить развитие в различных областях жизни, быстрее и с меньшими затратами достигать больших результатов.

Коучи помогают топ-менеджеру выполнять все три задачи и делать это быстро, раскрыть его потенциал добиться реальных результатов в профессиональной и личной жизни, причем наиболее эффективным способом. Консультации коуча позволяют клиенту убедиться в увеличении своей внутренней силы, усилении и развитии внутреннего потенциала, а также определять цели с учетом его личных ценностей.

Коучинг дает положительные результаты по не скольким причинам: во-первых, взаимоусиление (синергия) коуча и клиента создает импульс к осознанию целей и эффективным действиям; во-вторых, ставятся такие значимые и необходимые для клиента цели, которые естественным образом «притягивают» его к положительному результату, в отличие от ситуа-

ций, когда того приходится «толкать» к целям; в-третьих, клиент развивает новые навыки и умения, и они приводят к большим успехам.

В современном понимании коучинг подразделяется на следующие виды:

- коучинг по маркетингу – охватывает все вопросы маркетинга;
- коучинг как индивидуальное консультирование (executive coaching) – рассматривается как метод работы;
- коучинг успеха – это обучение делать карьеру, активизировать творчество;
- life – коучинг – позволяет глубже познать разные сферы жизни и себя;
- коучинг начинающих предпринимателей;
- возрастной коучинг – молодежный коучинг;
- психологический коучинг, например коучинг одиноких людей.

В настоящее время коучинг становится все наиболее популярным. Это связано с тем, что очень много людей устает от выполнения должностных обязанностей на работе. Но они всегда готовы сделать и делают то, что значимо для них вне работы. Проблема заключается в том, многие не видят и не осознают этого парадокса или если они даже замечают это, не видят способа быть одинаково эффективным в любых ситуациях. Коуч может помочь им и увидеть это, и качественно изменить ситуацию. Коуч – не создатель «чудес» (хотя, иногда и так получается), но он владеет набором инструментариев и методов, чтобы помочь «большим идеям стать реальностью». Многие люди и организации сейчас находят время и ресурсы, чтобы инвестировать такой вид своего роста.

Взаимоотношение коуча и клиента должны строиться по определенному плану. В начале встречи обсуждаются цели, которые топ – менеджер намерен поставить перед самим собой. Во время встречи коуч задает разные вопросы: «...где учились, как повышаете свою квалификацию, какие интересы, какие бывают трудности в работе, как с ними боритесь, как работаете с персоналом, откуда набираете персонал?» и т.д. Обсуждается график работы. Следует подчеркнуть, что некоторые цели топ – менеджеры не могут поставить сами, по этому задача коуча – помочь разработать план действий.

Коуч должен беседовать со своим клиентом и в переговорной, и в машине, и во время обеда, и на даче. Он должен выслушать проблему и дать совет, какое принять решение и как лучше его представить. Но очень важно, что топ – менеджеры сами попробовали разобраться в ситуации, а не перекладывали ее решение на коуча. Коуч помогает клиентам настраиваться на самое лучшее в себе и в других.

В то же время он может испытывать сопротивление со стороны топ – менеджеров, потому что не всегда просто и однозначно расположить к себе людей так, что бы они воспринимали советы. Многих руководителей

коуч может раздражать. Искусство преодолеть такое сопротивление – это важнейшая задача коуча.

Вместе с тем коучинг не свободен от недостатков, но они имеют глубоко индивидуальный и субъективный характер: во-первых, коучинг отнимает больше времени и требует от топ – менеджеров больше терпения, но результат не замедлит сказаться; во-вторых, топ – менеджеры не всегда готовы делегировать свои функции подчиненным, чтобы не потерять контроль над происходящим; в-третьих, если коуч будет помогать топ - менеджеру в процессе становления команды, то у последнего может возникнуть неуверенность в своей дальнейшей полезности и необходимости для компании.

Необходимо понимать, что коуч не может обеспечить решение всех проблем организации, он имеет право на ошибку. Но качественного консультанта отличает то, что в работе со сложными клиентами его работа продолжается вне стен и времени консультирования, как и работа клиента, а потому любая временная ошибка исправима. Если сразу решение не удалось найти, то это временное явление, решение обязательно придет в результате совместного поиска коуча и топ – менеджера.

В настоящее время в России примерно 100 консалтинговых компаний оказывают услуги коучинга. Есть и «свободные» коуч – консультанты. В России, как и во всем мире, этот сегмент рынка начинает активно развиваться. Интерес к коучингу проявляют корпоративные клиенты, которые заказывают услуги по повышению квалификации своих менеджеров как высшего, так и среднего звена.

Баландина С.В.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

Экономическое положение Республики Мордовия на протяжении последних лет характеризовалось позитивными тенденциями развития в основных секторах экономики. Влияние мирового финансового кризиса негативно отразилось на динамике экономических показателей Республики Мордовия в 2009 году. Важнейшими причинами экономического спада являются сокращение объемов промышленного производства (в основном обрабатывающих производств), снижение инвестиционной активности и потребительского спроса. Вместе с тем, сохраняются положительные тенденции в сельскохозяйственном производстве. Поэтому довольно интересным представляется разработка основных направлений улучшения экономического положения в Республике Мордовия.

Основная деятельность Правительства Республики Мордовия и министерств республики по разработке региональной экономической политики, должна быть нацелена на решение внутренних экономических проблем региона, способствовать развитию научно-технического потенциала и ориентироваться на удовлетворение потребительского спроса и рост конкурентоспособности продукции.

Для решения указанных проблем можно предложить основные направления совершенствования экономической политики региона.

а) Деятельность Правительства Республики Мордовия и министерств республики должна быть направлена на повышение эффективности производства, сокращение числа неэффективных и убыточных предприятий.

б) Второе направление региональной экономической политики – развитие малого и среднего предпринимательства. Для развития малого и среднего предпринимательства в регионе необходимо выполнить комплекс мероприятий, включающий в себя следующее: подготовку и переподготовку кадров для малого и среднего бизнеса; создание эффективной региональной правовой базы, ее упрощение, однозначность трактовки понятий, детальное регулирование отношения бизнеса и министерств республики; разработку механизма эффективного использования и возврата инвестиций; развитие и совершенствование финансовой, транспортной и информационной инфраструктуры региона.

в) Проведение протекционистской политики в отношении конкурентоспособных предприятий, развитие обрабатывающей промышленности. Для успешного проведения экономических реформ в регионе можно предложить следующие приоритетные направления действий: сформировать эффективную систему предпринимательства, ликвидировать административные барьеры для малого и среднего бизнеса, стимулировать деловую активность, провести преобразование отраслей экономики на основе различных форм собственности и хозяйствования; создать современную инфраструктуру региона, модернизировать транспортную, информационную инфраструктуру, внедрить современные технологии денежных расчетов; закупить и внедрить новые технологии, направленные на глубокую переработку сырья, развить перерабатывающие отрасли, кредитно-налоговое стимулирование внедрения инновационных технологий и т.п.; проводить более жесткую антимонопольную региональную политику по отношению к отраслям естественной монополии.

Для решения данных задач на региональном уровне необходимо коренным образом повысить роль наукоемких производств, широко внедрять в производство передовые разработки, для чего необходимо проводить для таких предприятий льготную кредитно-налоговую политику; снизить долю первичных отраслей материального производства, сократить энерго- и материалоемкость на базе внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий; повысить долю внешнеэкономического оборота в общественном про-

дукте, что обусловлено включением регионального комплекса в региональное разделение труда и внешнеэкономические связи; изменить структуру производимого продукта в сторону увеличения нематериального производства.

г) Оказание поддержки предприятиям через различные инвестиционные программы. Основная сложность развития многих промышленных предприятий в Республике Мордовия – это большой моральный и физический износ основных фондов. Многие предприятия не имеют достаточных инвестиций для технического перевооружения, что приводит к дальнейшему увеличению износа основных фондов и, как следствие, к снижению конкурентоспособности. Рост инвестиций сдерживается из-за отсутствия на многих предприятиях собственных средств на реконструкцию, низкой активности банковского капитала в долгосрочных инвестициях. В этих условиях одной из основных задач республики является поиск источников инвестиций.

В условиях высокой степени износа основных фондов необходимо считать приоритетными направления по поддержанию сложившегося благоприятного инвестиционного климата в регионе, созданию условий для привлечения иностранного капитала, совершенствованию механизмов привлечения кредитно-банковского капитала, развитию лизинга.

Для создания и обеспечения функционирования нормативно-правового механизма реализации инвестиционной составляющей стратегии социально-экономического развития региона необходимо формирование региональной инвестиционной программы, представляющей собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на стимулирование инвестиционной активности в регионах и достижение на этой основе целей устойчивого развития. Она представляет собой механизм реализации программно-целевого подхода к управлению экономическим развитием региона.

В соответствии с основными приоритетами экономического развития, обозначенными Президентом Российской Федерации, задачами, поставленными Главой Республики Мордовия в ежегодных посланиях Государственному Собранию, ориентирами, предусмотренными Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, Стратегией социально-экономического развития Республики Мордовия до 2025 года, предложенными направлениями по совершенствованию экономической политики региона, приоритетными направлениями *экономической политики* в республике на ближайшие годы будут стабилизация и преодоление кризисных явлений в экономике посредством реализации текущих антикризисных задач, а также создание предпосылок для устойчивого развития в посткризисный период. Основными целями по-прежнему остаются обеспечение высокого уровня эконо-

мического и социального развития республики, повышение благосостояния граждан, развитие человеческого капитала.

Промышленная политика в среднесрочной перспективе будет направлена на сохранение и развитие технологического потенциала, формирование инновационного и конкурентоспособного промышленного комплекса. В этих целях предусматривается обеспечить: организацию современных производств, в том числе ориентированных на создание инноваций; создание модели промышленного развития, ориентированной на интеграцию в межрегиональные кооперационные связи; увеличение доли обрабатывающих производств с высокой степенью добавленной стоимости; опережающее развитие экспортоориентированных и импортозамещающих производств. Важное значение, для развития промышленного комплекса и экономики республики в целом, будет иметь реализация перспективных инвестиционных проектов предприятий.

Агропромышленная политика в целях закрепления положительных тенденций развития агропромышленного комплекса с учетом сложившихся условий его функционирования будет направлена на решение следующих задач: повышение эффективности использования бюджетных средств, направляемых в агропромышленный комплекс, усиление контроля за их целевым использованием, обеспечение доступности и эффективности кредитования отрасли; развитие производственного потенциала, совершенствование экономических условий обеспечения агропромышленного комплекса материально-техническими ресурсами; совершенствование системы поддержки агропродовольственного сектора за счет средств консолидированного бюджета, обеспечение отраслевой адресности субсидий, создание и развитие ипотечного кредитования в сельском хозяйстве, финансовое оздоровление сельскохозяйственных товаропроизводителей; привлечение инвестиций для расширенного производства мясной и молочной продукции; внедрение современных ресурсосберегающих технологий производства продукции агропромышленного комплекса; формирование эффективно функционирующего рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, обеспечивающего доходность сельскохозяйственных товаропроизводителей и развитие инфраструктуры рынка, достижение максимального уровня потребления продукции местных сельхозтоваропроизводителей; устойчивое развитие сельских территорий, повышение занятости и уровня жизни сельского населения и прочие.

Развитие сельскохозяйственного производства в среднесрочной перспективе намечается обеспечить путем реализации следующих *первоочередных мер*: стимулирования привлечения в животноводство инвестиционных ресурсов и наращивания объемов лизинговых поставок для внедрения современных технологий, техники и оборудования, племенного скота; оказания государственной поддержки мясному скотоводству; укрепления кормовой базы животноводства и улучшения работы ветеринарной службы

для обеспечения выполнения задач по увеличению животноводческой продукции; сохранения объемов товарного производства в сфере малых форм хозяйствования; модернизации и развития инфраструктурной сети заготовительных, снабженческо-сбытовых предприятий, сельской кредитной кооперации; создания предпосылок для устойчивого развития сельских территорий за счет восстановления и наращивания потенциала социальной и инженерной инфраструктуры села, повышения обеспеченности сельского населения питьевой водой, газификации домов природным газом; совершенствования механизмов и процедуры страхования в сельском хозяйстве; улучшения кадрового и информационного обеспечения отрасли; обеспечения жильем молодых семей и молодых специалистов на селе; повышения финансовой устойчивости сельского хозяйства за счет мер по расширению доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к кредитным ресурсам на льготных условиях и повышению удельного веса застрахованных площадей посевов; формирования эффективного высокотехнологического и конкурентоспособного агропромышленного производства для улучшения продовольственного обеспечения населения республики с активным продвижением продовольствия и сельскохозяйственного сырья, произведенного в республике, на российский, межрегиональный и зарубежный рынки; содействия развитию системы земельно-ипотечного кредитования.

Наращиванию производства продукции и повышению эффективности агропромышленного производства в значительной мере будет способствовать реализация Программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Мордовия на 2008-2012 годы.

Основной целью *инвестиционной политики* является обеспечение положительной динамики капитальных вложений в экономику республики в целях преодоления последствий финансового кризиса и устойчивого посткризисного развития.

Приоритетными *задачами инвестиционной политики* станут: обеспечение приоритета в реализации высокотехнологичных инновационных проектов, имеющих прорывной характер, в том числе на базе создаваемого технопарка; использование механизма государственно-частного партнерства при реализации перспективных инвестиционных проектов Республики Мордовия; поиск дополнительных источников финансирования инвестиционных потребностей предприятий и обеспечение доступности для них кредитных ресурсов за счет предоставления субсидий на возмещение части уплаченных процентов по кредитам и государственных гарантий; продвижение наиболее значимых инвестиционных проектов Республики Мордовия в федеральных институтах развития (Инвестиционный фонд Российской Федерации, ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк), ГК «Российская корпорация нано-

технологий» (РОСНАНО), ГК «Ростехнологии»); возобновление реализации приостановленных инвестиционных проектов.

Основными направлениями развития *строительного и жилищно-коммунального комплексов* являются формирование благоприятной для жизнедеятельности среды, модернизация социальной инфраструктуры, включая жилье, обеспечение ее доступности для широких слоев населения.

В связи с этим важнейшими задачами будут: развитие ипотечного жилищного кредитования, коммунальной инфраструктуры в рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье». Предусматривается ввод в эксплуатацию в 2010 году 270 тыс. кв. м жилья, в том числе 95 тыс. кв. м с участием ипотечного жилищного кредитования, в 2011 году – 280 тыс. кв. м, в том числе 105 тыс. кв. м ипотечного жилья, в 2012 году – 310 тыс. кв. м, из них 120 тыс. кв. м – ипотечного; дальнейшее развитие отрасли ЖКХ, которое будет базироваться на реализации крупных инвестиционных проектов в рамках подпрограммы «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры» федеральной целевой программы «Жилище» на 2006-2010 годы, а также Республиканской целевой программы «Реформирование и модернизация жилищно-коммунального хозяйства Республики Мордовия на 2002-2010 годы».

В условиях финансового кризиса особое значение имеют вопросы поддержки *малого и среднего предпринимательства*, так как развитие данного сектора экономики может смягчить последствия кризиса, обеспечить дополнительную занятость и рост производства.

В рамках Комплексной программы развития и государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Мордовия на 2008-2010 годы будет продолжена реализация государственной политики финансовой, информационной, кадровой поддержки инновационных, производственных и новых социально значимых проектов субъектов малого предпринимательства. Предполагается реализация следующих мер: поддержка начинающих предпринимателей (приоритетные направления: производство, строительство, транспорт, бытовое обслуживание, сельское хозяйство, социальная сфера, общественное питание, инновации); предоставление государственных услуг по содействию самозанятости безработных граждан; подготовка, обучение и переобучение незанятых граждан основам предпринимательской деятельности, содействие их трудоустройству; создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности на муниципальном уровне; обеспечение доступа малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам за счет эффективного функционирования гарантийного фонда, развития микрофинансирования, субсидирования процентных ставок по кредитам малых и средних предприятий, развития венчурного финансирования, привлечения субъектов малого предпринимательства к кредитованию по программе ОАО «Российский Банк Развития»; содействие формированию кадрового по-

тенциала и позитивного имиджа предпринимательства, в том числе через реализацию Президентской программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства; организация участия субъектов малого и среднего предпринимательства в конкурсах инновационных проектов.

Основными задачами развития *потребительского рынка* товаров и услуг остаются максимальная обеспеченность населения необходимыми товарами, развитие конкурентной среды, повышение качества и безопасности товаров.

Развитие потребительского рынка будет обеспечиваться за счет: совершенствования нормативной базы по вопросам организации и осуществления торговой деятельности, обеспечения свободной конкуренции, повышения качества обслуживания и доступности товаров для населения; дальнейшего усиления позиций организованного рынка за счет формирования крупных торговых сетей; внедрения современных форматов торговли с развитием передовых торговых технологий и форм обслуживания населения, предоставлением дополнительных видов услуг; координации взаимодействия республиканских предприятий производителей, переработчиков сельскохозяйственной продукции и организаций торговли, разработки рационального механизма продвижения местных товаров на региональный потребительский рынок, развития фирменной торговли и дилерской сети по реализации продукции местных товаропроизводителей; устранения диспропорций размещения объектов потребительского рынка; развития системы общественного питания с использованием прогрессивных технологий обслуживания; создания организационных и экономических условий, благоприятствующих сдерживанию цен на продовольственные товары и торговых надбавок; повышения эффективности работы оптовой торговли за счет развития ее инфраструктуры; преобразования рынков в современные торговые комплексы; создания условий для реализации излишков сельхозпродукции, произведенных личными подсобными, фермерскими хозяйствами, сельхозкооперативами, и развитие сети специализированных торговых предприятий по их продаже; формирования конкурентной среды в сфере услуг за счет дальнейшего вовлечения в отрасль малого бизнеса и увеличения объемов платных услуг за счет расширения их видов; поддержки организаций потребительской кооперации в сохранении и расширении сети магазинов в труднодоступных и малочисленных населенных пунктах.

В заключении отметим, что реализация перечисленных мероприятий экономической политики Республики Мордовия позволит увязать интересы региона с общими интересами государства, приведет в действие ресурсы его экономического роста, найдет оптимальные варианты интеграции в экономику страны и мировое хозяйство, в итоге – обеспечит общественно-политическую, экономическую и социальную стабильность в регионе.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Г. НОВОШАХТИНСКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В данной статье рассматривается актуальная проблема перспектив внедрения метода «direct-costing» в систему учета отечественных предприятий г.Новошахтинска Ростовской области с целью эффективного управления их производственной деятельностью в условиях рыночной экономики путем выбора оптимальной системы учета затрат. В качестве объекта исследования выступает хозяйственно-финансовая деятельность ООО «Каскад» г. Новошахтинска, специализирующегося на производстве безалкогольных напитков.

В настоящее время для отечественных предприятий предусмотрено два варианта учета затрат на производство: калькуляционный вариант с включением всех затрат (абсорбция) и формирования неполной, ограниченной себестоимости на базе прямых затрат («директ-костинг»). Основным различием этих методов является порядок распределения постоянных расходов. При традиционном для отечественного учета калькуляционном варианте косвенные расходы подлежат списанию в конце периода в дебет счета 20 «Основное производство» или 23 «Вспомогательные производства» с одновременным их распределением между объектами калькулирования, пропорционально выбранной базе распределения. При методе «директ-костинг» постоянные расходы списываются периодически на финансовые результаты и возмещаются общей суммой из выручки (рисунок 1).

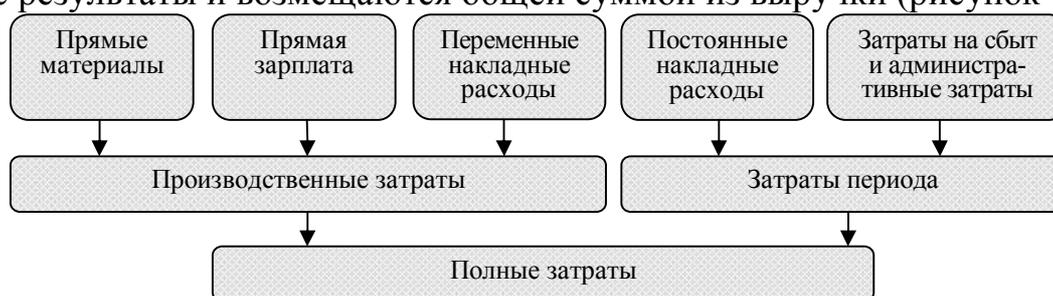


Рисунок 1 – Формирование затрат по методу «директ-костинг»

Кроме того, каждый из указанных методов может быть отражен в учете в двух различных схемах: с применением счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» и без него.

Возможность использования системы «директ-костинг» отражена в п. 9 ПБУ 10/99 «Расходы организации»: «...коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции,

товаров, работ, услуг полностью в отчетном году признания их в качестве расходов по обычным видам деятельности». Данное правило находит отражение и в Методических рекомендациях о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации, утвержденных Приказом Министерства финансов РФ «О формах бухгалтерской отчетности организации» от 22. 06. 2003 № 67н.

Организация учета по методу «директ-костинг» основана на следующих принципах:

- выделение и учет переменных затрат, а также выручки по объектам учета на отдельных счетах, субсчетах, аналитических счетах;

- учет и оценка незавершенного производства, готовой продукции по неполной стоимости;

- выделение периодических затрат и отражение на отдельных счетах. Например, для учета периодических расходов, списанных на реализацию, – субсчет 90.5 «Расходы периода»;

- выделение отдельного счета, субсчета, аналитического счета по счету 90 «Продажи» для учета маржи по объектам учета;

- выявление маржи по переменным расходам объектов учета как разницы между кредитовым оборотом по всем аналитическим счетам субсчета 90.1 «Выручка» и дебетовым оборотом всех аналитических счетов субсчета 90.2 «Себестоимость продаж»;

- учет маржи по переменным расходам на отдельном аналитическом счете субсчета 90.8 «Сальдо доходов и неполной стоимости» в корреспонденции с субсчетом 90.9 «Прибыль/убыток от продаж»;

- выявление общего финансового результата по объектам учета как разницы между кредитовым оборотом субсчета 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» и дебетовым оборотом субсчета 90.5 «Расходы периода»;

- учет общего финансового результата корреспонденцией субсчета 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» и счета 99 «Прибыли и убытки».

Проиллюстрируем данную учетную технологию на примере. Для упрощения НДС не учитывается.

Неполная стоимость газированных напитков ООО «Каскад» - 18 руб./дал., соков и концентратов – 27,5 руб./ дал. Цена газированных напитков – 21,5 руб./ дал., соков и концентратов - 36 руб./ дал. Произведено газированных напитков – 8 тыс. дал., соков и концентратов - 4 тыс. дал. Продано газированных напитков – 7 тыс. дал., соков и концентратов – 3,5 тыс. дал. Периодические затраты – 32,3 тыс. руб. Определим и отразим на счетах финансовый результат в виде маржи по неполной стоимости по видам продукции, общий финансовый результат в виде прибыли и убытка от продажи всех видов продукции.

Используя синтетические, аналитические счета и субсчета, предусмотренные счетным планом, введем аналитические счета для газирован-

ных напитков с кодом 01, для соков и концентратов – с кодом 02 (таблица 1).

Таблица 1 – Отражение на счетах операций по учету затрат методом «директ-костинг» в ООО «Каскад»

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1	2	3	4
1. Поступление газированных напитков на склад готовой продукции	43.1	20	144 000
2. Поступление соков и концентратов на склад готовой продукции	43.2	20	110 000
3. Учет периодических затрат	26	10, 70, 69, 02, 60...	32 300
4. Учет себестоимости проданных газированных напитков	91.21	43.1	126 000
5. Учет себестоимости проданных соков и концентратов	91.22	43.2	96 250
6. Признание выручки от продаж газированных напитков	62.1	90.11	150 500
7. Признание выручки от продаж соков и концентратов	62.2	90.12	126 000
8. Списание периодических затрат	90.5	26	32 300
9. Учет маржи по газированным напиткам	90.81	90.9	24 500
10. Учет маржи по сокам и концентратам	90.82	90.9	29 750
11. Учет финансового результата	90.9	99	21 950

Заккрытие счета 90 в конце отчетного периода осуществляется следующим образом: сначала закрывается субсчет 90.8 «Сальдо доходов и неполной стоимости» в корреспонденции с субсчетами 90.1 «Выручка от продаж» и 90.2 «Себестоимость продаж» по объектам учета. Далее по объектам учета закрывается субсчет 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» в корреспонденции с субсчетом 90.8 «Сальдо доходов и неполной стоимости». И наконец, закрывается субсчет 90.9 «Прибыль/убыток от продаж» в корреспонденции с субсчетом 90.5 «Расходы периода». Счет 90 и все его субсчета в итоге не должны иметь сальдо. Порядок закрытия субсчетов счета 90 «Продажи» проиллюстрирован в таблице 2.

Таблица 2 – Порядок закрытия счета 90 «Продажи»

Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
1	2	3	4
1. Закрытие субсчетов 90.11 «Выручка от продаж газированных напитков» и 90.81 «Сальдо доходов и неполной стоимости газированных напитков»	90.11	90.81	150 500
2. Закрытие субсчетов 90.21 «Себестоимость продаж газированных напитков» и 90.81 «Сальдо доходов и неполной стоимости газированных напитков»	90.81	90.21	126 000
3. Закрытие субсчетов 90.12 «Выручка от продаж соков и концентратов» и 90.82 «Сальдо доходов и неполной стоимости соков и концентратов»	90.12	90.82	126 000
4. Закрытие субсчетов 90.22 «Себестоимость продаж соков и концентратов» и 90.82 «Сальдо доходов и неполной стоимости соков и концентратов»	90.82	90.22	96 250
5. Закрытие субсчета 90.5 «Расходы периода»	90.9	90.5	32 300

Приведенный пример показывает, что данная система не только не нарушает принципов финансового учета, но и позволяет осуществлять оценку и учет затрат по полной стоимости посредством введения соответствующих субсчетов и аналитических счетов, если это необходимо для решения управленческих задач и соблюдения требований по составлению финансовой отчетности.

К основным преимуществам калькуляции с полным распределением затрат относятся включение в калькуляцию затрат всех расходов, и соответствие оценки запасов и незавершенного производства, включенных в финансовые отчеты организации, требованиям МСФО. К наиболее существенным недостаткам можно отнести отсутствие постоянной информации для принятия управленческих решений.

Система «директ-костинг» не лишена недостатков, но обеспечивает более полезную для принятия решений информацию, что является, пожалуй, главным аргументом за использование этой системы в учетно-управленческой практике (таблица 3).

Таблица 3 – Основные достоинства и недостатки системы «директ-костинг»

Преимущества системы «директ-костинг»	Недостатки системы «директ-костинг»
Применение в любых организациях различных отраслей для управления себестоимостью продукции	Не используется в соответствии с МСФО для составления финансовой отчетности и налогового учета
Точность калькулирования затрат	Не может быть использован для калькулирования полной себестоимости продукции
Обоснование важных управленческих решений: наиболее выгодные комбинации продажных цен и объема производства, эффективная политика цен, быстрая переориентация производства в соответствии с конъюнктурой рынка и др.	Информация об ограниченной себестоимости продукции не может быть использована для прогнозирования прибыли и рентабельности на продукцию предприятия в долгосрочном периоде (больше года)
За счет сокращения статей затрат снижение трудоемкости работ, упрощение процесса нормирования себестоимости, учета и контроля	Ведение учетных работ осложняется трудностью подразделения издержек производства на переменные и постоянные
Возможность более эффективно управлять процессом формирования финансовых результатов при использовании маржинального анализа	Ввиду калькулирования сокращенной себестоимости уменьшается величина текущих активов, что снижает значение коэффициента текущей ликвидности

Оценка порядка отражения на счетах операций с применением системы «директ-костинг» показали, что данная система не только не нарушает принципов финансового учета, но и позволяет осуществлять оценку и учет затрат по полной стоимости посредством введения соответствующих субсчетов и аналитических счетов.

Современная система «директ-костинг» предлагает два варианта учета: простой «директ-костинг», при котором в составе себестоимости учитываются только прямые переменные затраты; развитой «директ-костинг», при котором в себестоимость включаются прямые переменные и прямые постоянные расходы. Наиболее важным моментом применения модели развитого «директ-костинга» является возможность построения

эффективной системы планирования, контроля и анализа накладных издержек, а также формирование системы прямого отнесения затрат на объекты калькулирования.

Для исследования практических аспектов использования системы «директ-костинг», рассмотрим аналитические возможности и особенности их использования в управлении отечественными предприятиями на примере ООО «Каскад». Для разделения издержек производства ООО «Каскад» на переменные и постоянные использован метод наименьших квадратов при количестве наблюдений, равном 5 лет. Расчетным путем на основании исходных данных таблицы 4 получена формула затрат:

$$Y = 20,79 X + 389338, \quad (1)$$

где 20,79 руб./дел. – расчетное значение удельных переменных расходов;

389338 руб. – расчетное значение постоянных затрат.

Таблица 4 – Исходные данные для расчета издержек методом наименьших квадратов

Годы	Объем производства, дал.	Затраты, в сопоставимых ценах 2009 г., руб.	x·y	X ²
1	2	3	4	5
2005	120 000	2883 000	345 960 000 000	14400 000 000
2006	123 000	2945 000	362 235 000 000	15129 000 000
2007	125 000	2987 000	373 375 000 000	15625 000 000
2008	130 000	3091 000	401 830 000 000	16900 000 000
2009	132 900	3151 000	418 767 900 000	17662 410 000
n = 5	Σx = 630 900	Σy = 15057 000	Σxy = 1902 167 900 000	Σx ² = 79716 410 000

Важной особенностью «директ-костинга» является то, что с его помощью можно изучить взаимосвязи и взаимозависимости между объемом производства, затратами и прибылью, поэтому проведен анализ безубыточности тремя методами: уравнений, маржинальной прибыли и графическим методом (рисунок 1).

Критический объем производства безалкогольных напитков составил 72,9 тыс. дал. Зона убытков ООО «Каскад» занимает 53,6% от максимального объема продаж. Эти данные могут служить ориентиром для определения оптимальной краткосрочной производственной программы выпуска безалкогольных напитков и формирования портфеля заказчиков.

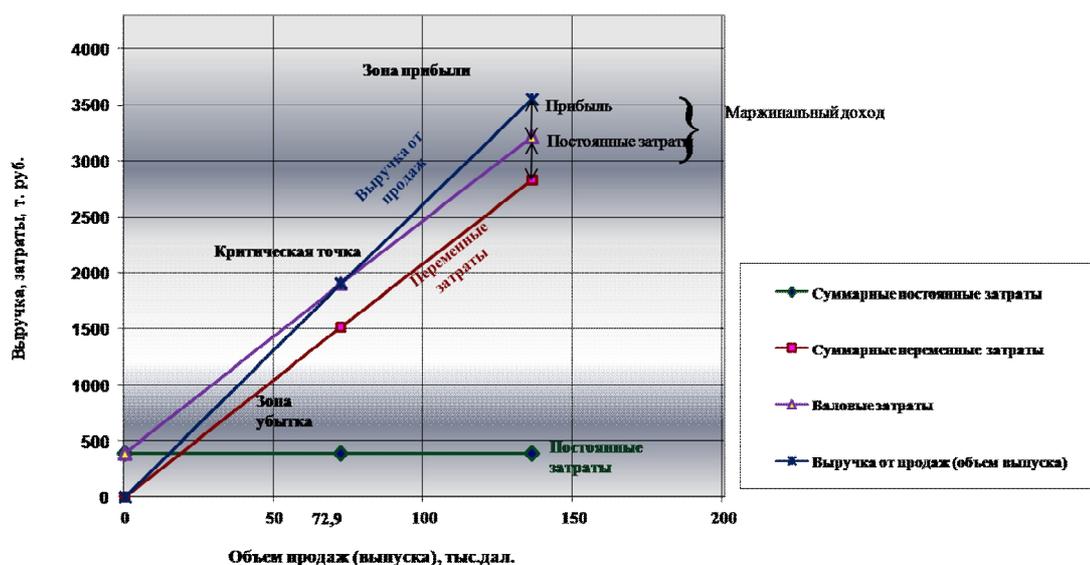


Рисунок 1 - Определение точки безубыточности безалкогольных напитков

Выполнен альтернативный анализ на основе учета полной себестоимости и метода «директ-костинг» по принятию решения о снижении цен при увеличении объемов ООО «Каскад» (таблица 5).

Таблица 5 – Сравнительные расчеты прибыли по газированным напиткам в ООО «Каскад»

Расчет прибыли при организации учета полной себестоимости		
Показатели	Вариант 1 (74 тыс.дал.)	Вариант 2 (85 тыс.дал.)
Продажная цена, руб.	21,50	21,20
Полная себестоимость ед., руб.	20	20
Прибыль на ед., руб.	1,50	1,20
Общая прибыль, тыс. руб.	$74 \cdot 1,5 = 111$	$85 \cdot 1,20 = 102$
Расчет прибыли при организации учета по системе «директ-костинга»		
Продажная цена, руб.	21,50	21,20
Переменные затраты на ед., руб.	18	18
Маржинальный доход на ед., руб.	3,50	3,20
Общий маржинальный доход, тыс. руб.	$74 \cdot 3,5 = 259$	$85 \cdot 3,20 = 272$
Выручка от реализации, тыс. руб.	$74 \cdot 21,5 = 1591$	$85 \cdot 21,2 = 1802$
Переменные затраты, тыс. руб.	$74 \cdot 18 = 1332$	$85 \cdot 18 = 1530$
Маржинальный доход, тыс. руб.	259	272
Постоянные затраты, тыс. руб.	148	148
Общая прибыль, тыс. руб.	111	124

Разработана программа производства и сбыта, обеспечивающая максимальную прибыль по ООО «Каскад» на основе полных и переменных за-

трат. В обоих случаях сделан вывод, что более правильным будет решение, принятое на основе данных системы «директ-костинг».

Кроме того, выполнен расчет производственной программы при полной загрузке с учетом ограничивающего фактора. Расчеты свидетельствуют, что производственная программа по информации системы «директ-костинг» дает прибыли на 233 тыс. руб. (897,2 - 558,6) больше, чем оптимальная программа, спланированная на базе информации учета полной себестоимости (таблица 6).

Таблица 6 – Сравнение оптимальной программы ООО «Каскад» при различных методах учета

Изделие	Количество изделий, тыс. дал.	Прибыль / маржинальный доход на 1 тыс. дал., руб.	Прибыль / маржинальный доход, тыс. руб.
1	2	3	4
<i>При учете полной себестоимости</i>			
Соки и концентраты	60	+5,81	348,6
Квас	0	-0,04	0
Газированные напитки	140	+1,5	210
Итого	-	-	558,6
<i>При методе «директ-костинг»</i>			
Соки и концентраты	60	8,5	510
Газированные напитки	140	3,5	490

Окончание таблицы 6

1	2	3	4
Квас	46	6,2	285,2
Маржинальный доход, тыс. руб.			1285,2
Постоянные затраты, тыс. руб.			388
Прибыль, тыс. руб.			897,2

Таким образом, результаты исследования показали оптимальность решений, принимаемых на базе системы «директ-костинг».

Для детализации условий применения «директ-костинга» исследована текущая ситуация в учете ООО «Каскад», в результате чего выявлено: отсутствие четкой детальной классификации и деления затрат на постоянные и переменные, расчета затрат по местам их формирования; отсутствие достоверной базы распределения косвенных расходов; неверное принятие управленческих решений, что ведет к искажению себестоимости, а, следовательно, к финансовым потерям ООО «Каскад».

С целью оптимизации учета предлагается использование системы «директ-костинг» на базе программы «1С: Бухгалтерия», разработаны этапы такого перехода. Для проектирования в ООО «Каскад» системы «директ-костинг» необходимо:

- заполнить систему аналитических справочников: центров финансовой ответственности, продуктов и носителей затрат, статей затрат и доходов, что позволит получить структуру статей для операционных и финансовых бюджетов ООО «Каскад»;

- разработать регламенты и пользовательские инструкции для каждого участника процесса;

- рассчитать нормы по переменным расходам, определить для каждой статьи общепроизводственных расходов свой метод распределения;

- применение метода «директ-костинг» определяется учетной политикой и задается в программе «1С: Бухгалтерия 7.7» либо через специальную обработку в меню Сервис / Учетная политика, либо в списке констант. В программе «1С: Бухгалтерия 8.1» сведения об учетной политике бухгалтерского учета хранятся в регистре сведений «Учетная политика (бухгалтерский учет)». Кроме того, рекомендуется отметить способ учета выпуска готовой продукции – с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», способ расчета себестоимости производства – по подразделениям;

- для ввода параметров учетной политики ООО «Каскад» по налоговому учету рекомендуется в программе «1С: Бухгалтерия 8.1» в закладке «Налог на прибыль» регистра «Учетная политика (налоговый учет)» установить способ учета выпуска готовой продукции – с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», способ расчета себестоимости производства – по подразделениям;

- заполнить регистр сведений «Методы распределения косвенных расходов организаций», введя по каждой статье затрат счета 25 «Общепроизводственные расходы» в разрезе подразделений соответствующие базы распределения.

Перевод предприятия на систему «директ-костинг» позволит ежемесячно получить сбалансированный отчет по всем видам отклонений, влияющих на прибыль предприятия.

Основные выводы, которые можно сделать из сравнительного анализа системы «директ-костинг» с системой учета полных затрат на примере ООО «Каскад» оценки возможности применения данной системы:

- система учета себестоимости «директ-костинг» позволяет принимать правильные управленческие решения при планировании ассортимента, объема продукции, а также отпускной цены на нее;

- владея данными о безубыточном объеме продаж, бухгалтер-аналитик ООО «Каскад» имеет возможность моделировать различные

комбинации объема производства, затрат и прибыли, выбирая из них наиболее оптимальный;

– с целью оптимизации учета в ООО «Каскад» предлагается использование системы «директ-костинг» на базе программы «1С: Бухгалтерия», что позволит, имея единое информационное пространство, получить полный комплект отклонений по переменным и постоянным затратам, данные о маргинальном доходе и все типы отклонений в прибыли.

Учитывая все достоинства и недостатки данного метода по итогам проведенного исследования можно вынести следующие рекомендации по применению метода «директ-костинг» в отечественном учете:

– «директ-костинг» целесообразно применять в управленческом учете наряду с калькуляционным методом, используемом в системе финансового учета;

– общепроизводственные расходы следует разделить на постоянные и условно-переменные, открыв к счету 25 «Общепроизводственные расходы» два субсчета: 1 «ОПР переменные» и 2 «ОПР постоянные»;

– учет постоянных расходов предполагает необходимость уточнения их структуры при составлении смет этих расходов и в процессе их исполнения, анализа причин отклонений и принятия управленческих решений;

– дать законодательное закрепление системы «директ-костинг».

Белоусова Л.Ф.

РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ НА ПРИМЕРЕ Г. НОВОШАХТИНСКА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В последние годы неуклонно возрастает интерес к управленческому учету и проблемам его внедрения на отечественных предприятиях. Неоспоримыми аргументами в пользу управленческого учета являются недостатки существующей системы управления, не позволяющие руководству организации принимать оптимальные управленческие решения: отсутствие механизма планирования и оценки деятельности структурных подразделений, нерегулярность проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности, несовершенство системы внутренней отчетности, низкий уровень ответственности и мотивации персонала за повышение эффективности деятельности.

Модель управленческого учета на предприятии представлена рисунке 1.

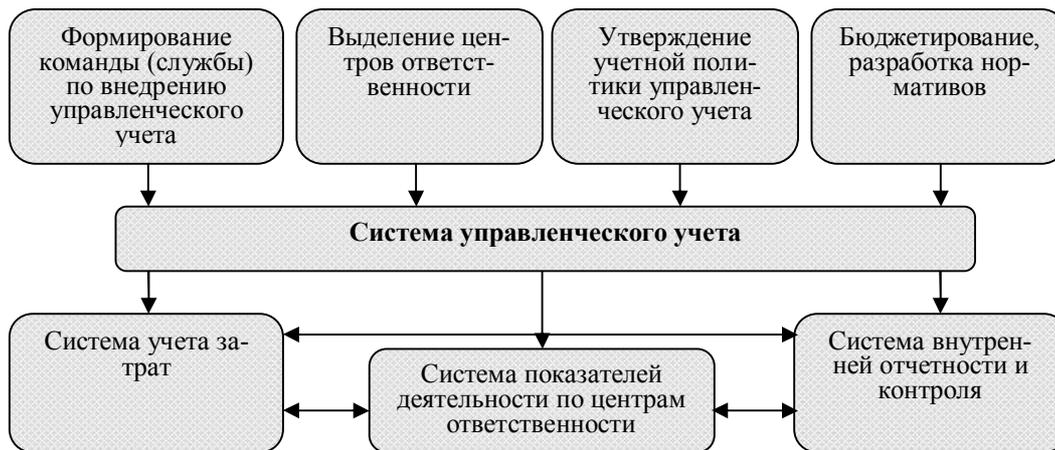


Рисунок 1– Организационно-методическая модель управленческого учета на предприятии

По оценкам специалистов, компании в экономически развитых странах на постановку и ведение управленческого учета тратят 90% рабочего времени и ресурсов в области учета, оставшиеся 10% приходятся на систему финансового бухгалтерского учета. На отечественных предприятиях ситуация обратная. Оценив основные преимущества управленческого учета, ряд предприятий пытается адаптировать его к условиям российского рынка, использовать и расширить мировой опыт данной сферы учета. Однако непосредственно на микроуровне, включая предприятия местного региона, внедрение системы управленческого учета происходит крайне медленно, в основном ведется лишь традиционный бухгалтерский учет. Такому положению дел во многом способствует отсутствие отраслевых методических рекомендаций, а также отсутствие других предпосылок внедрения управленческого учета [1, 2]:

а) заинтересованности и инициативы руководителей организаций, в полной мере не представляющих реальных преимуществ, которые дает правильное использование управленческого учета. Многие руководители не только не осознают роль управленческого учета в организации, но и недостаточно четко понимают цели и задачи его постановки;

б) наличия квалифицированных специалистов, имеющих опыт постановки управленческого учета и сочетающих его со знаниями финансового учета и анализа, системы налогообложения, международных принципов бухгалтерского учета, структурных особенностей информационных систем;

в) доступных современных информационных технологий, активное использование функциональных возможностей которых создает условия для повышения управляемости предприятия;

г) методики адаптирования к отдельным отраслям, методических подходов, учитывающих специфику отдельных производств;

д) оптимальной организационной (дивизиональной структуры управления, что связано с децентрализацией управления, предоставлением оперативно-производственной и финансовой самостоятельности структурным единицам) и финансовой структуры предприятия (системы центров ответственности);

е) а также сложность организации центров ответственности, связанная со значительной трудоемкостью отбора информации, ориентированной на реализацию стратегических целей и задач предприятия, сложностью выбора форм внутренней отчетности и показателей функционирования, системы допуска менеджеров к конфиденциальной информации.

В целом же организация на современных предприятиях управленческого учета не предполагает введение новой системы, российские предприятия уже имеют положительный опыт планово-экономической и аналитической работы. Поэтому правильнее говорить не об организации, а о реорганизации системы управленческого учета.

Реорганизация системы управленческого учета может быть представлена в виде следующих этапов:

1 этап. Так как ведение управленческого учета, в отличие от финансового, не является обязательным, каждая организация должна самостоятельно решить вопрос о его внедрении. Система управленческого учета служит лишь интересам эффективного управления, поэтому решение о целесообразности ее внедрения следует принимать исходя из принципа рациональности учета, оценки соотношения затрат и выгод от ее функционирования. Так, ведение управленческого учета будет эффективно и экономически оправданно только в крупных и средних компаниях. Для малых предприятий ценность управленческой информации во многих случаях будет ниже, чем затраты на ее получение, в связи с чем они могут использовать данные оперативного учета.

2 этап. Мониторинг системы управленческого учета в ее существующем виде, т.е. инвентаризация подразделений и выполняемых персоналом функций; анализ учетной политики предприятия и адекватности избранных способов учета для получения информации в целях принятия управленческих решений; анализ процедуры получения информации, сложившейся практики составления и оценки управленческих отчетов; оценка системы бюджетирования; анализ стратегии развития предприятия (цели и задачи экономического развития предприятия на долгосрочную перспективу, ожидаемое направление инвестиций). Затем на основе результатов проведенного анализа приступают к созданию организационно-методологической модели управленческого учета.

3 этап. Формирование системы показателей для управления предприятием (затраты, трансфертные цены, прибыль предприятия, маржинальный

доход и пр.), оценка системы их сбора, определение ответственных за их достижение.

4 этап. Переход к организационной структуре предприятия и выделение центров ответственности. Следует отметить, что мы исходим из позиции нецелесообразности и невозможности разделения бухгалтерского учета на подсистемы финансового и управленческого учета, сохранности единой системы бухгалтерского учета. Исходя из этого, ряд ученых утверждает, что не требуется создания дополнительного структурного подразделения, которое бы занималось сбором и обработкой первичных документов для управленческого учета, можно не увеличивать штат компании. На наш взгляд, целесообразным представляется создание на предприятии специальной группы управленческого учета, которая должна осуществлять планирование, учет и анализ затрат в разрезе центров ответственности, по местам затрат и видам продукции. При передаче части функций группе управленческого учета, необходимо выработать регламенты действий всех служб в рамках системы управленческого учета и закрепить их в соответствующих корпоративных стандартах (например, положениях).

Далее формируется иерархия центров ответственности во главе с генеральным директором. При этом следует отделить затраты, контролируемые данным центром ответственности, от неконтролируемых им. Возможно формирование подразделений с разной степенью полномочий и ответственности. На рисунке 2 представлены центры ответственности с указанием круга ответственности (в скобках).



Рисунок 2 – Центры ответственности на предприятии

Во главе каждого центра ответственности должно быть ответственное лицо – менеджер, для которого необходимо четко определить сферу полномочий и ответственность за выполнение контролируемых (регулируемых) показателей.

Деление коммерческого предприятия на центры ответственности зависит от информационных потребностей руководства, отраслевых особен-

ностей, технологии и организации производственного процесса, компьютеризации информационной системы, квалификации менеджеров и бухгалтеров-аналитиков и др.

5 этап. Реорганизация учета на предприятии: разработка учетной политики управленческого учета, выделение объектов калькулирования, принципов признания и правил оценки объектов учета, разработка учетных регистров и форм внутренней отчетности.

6 этап. Формирование механизма взаимодействия финансового и управленческого учета. Примерные варианты ведения управленческого учета в системе счетов бухгалтерского учета приведены в Методических рекомендациях по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса (утверждены Приказом Минсельхоза России от 13.06.2001 № 654). Такая методология учета предоставляет возможность организации управленческого учета в системе счетов, интегрированной или автономной от счетов финансового учета.

Профессор Палий В.Ф. считает возможным использование для управленческого учета свободных счетов раздела III единого Плана счетов бухгалтерского учета.

Ряд ученых рекомендует использовать различные планы счетов для финансового и управленческого учета, что неизбежно приведет к усложнению бухгалтерского учета, но реально возможно в условиях единой автоматизированной информационной системы. Подобные возможности реализуются в настоящее время большинством программ автоматизации деятельности предприятия. Что касается аналитического учета, то здесь, естественно, должны найти отражение все основные показатели, предусмотренные системой управленческого учета (рисунок 3).



Рисунок 3 – Основные аналитические признаки рабочего плана счетов

Эффективно действующая система внутрифирменного учета должна включать методические указания по ведению счетов управленческого учета; методы нормирования затрат, учета и анализа отклонений от норм, форм внутрифирменной отчетности с необходимыми инструкциями по их составлению, представлению и анализу.

7 этап. Разработка концепции и выбор программы для автоматизации управленческого учета. При определении требований к будущей системе автоматизации должны быть задействованы представители всех служб, которые в дальнейшем будут эксплуатировать данную систему. Некоторые фирмы – разработчики программного обеспечения пошли по пути комплексной автоматизации деятельности предприятий. В число таких программ входят, например, комплексы «1С: Предприятие», «Галактика». Они обеспечивают автоматизацию не только бухгалтерского учета, но и планово-экономической деятельности, торговли, системы управления.

Но следует учитывать, что инвестиции в информационные технологии могут быть высокими. При этом нет гарантии, что такая система будет полностью отвечать потребностям в информации, учитывая специфику бизнеса в нашей стране (часто меняющееся законодательство, отсутствие свободных денежных средств, квалифицированного персонала, готового работать в новом режиме). Поэтому следует исходить из эффективности инвестиций в управленческий учет, рациональности учета. Внедрение и эксплуатация системы управленческого учета оправданны, когда полученный положительный эффект превосходит инвестиции, необходимые для создания этой системы учета.

8 этап. Разработка и внедрение графика документооборота на предприятии, обеспечивающего ведение бухгалтерского управленческого учета с необходимыми аналитическими признаками. График документооборота должен предусматривать рациональный документооборот, оптимальное число подразделений и исполнителей для прохождения каждым первичным документом, определять минимальный срок его нахождения в подразделении и способствовать усилению контрольных функций бухгалтерского учета. График документооборота может быть оформлен в виде схемы или перечня работ по созданию, проверке и обработке документов, выполняемых каждым центром ответственности предприятия, а также всеми исполнителями с указанием их взаимосвязи и сроков выполнения работ.

9 этап. Внедрение системы управленческого учета требует квалифицированных трудовых ресурсов, при необходимости следует осуществить дополнительную профильную подготовку персонала.

10 этап. Заключительный этап работы – реализация принятых решений.

Выше указанное относится к внедрению управленческого учета на предприятиях сфер крупного и среднего бизнеса г. Новошахтинска. Что касается малых предприятий, речь не идет о полном внедрении управлен-

ческого учета, что само по себе достаточно дорого и под силу только мощным и с финансовой точки зрения устойчивым предприятиям города. Речь пойдет о практических аспектах внедрения основных элементов системы управленческого учета в местном регионе.

Некоторыми вопросами, являющимися прерогативой управленческого учета, занимаются сегодня отдельные предприятия. Однако планированию и прогнозированию не уделяют внимание даже на крупных предприятиях города (ОАО ПТФ «Глория», ОАО «НМЗ», ООО «ЭМС» и др.), анализ экономической деятельности если и проводится, то с серьезным опозданием, не носит комплексный характер, большинство показателей охарактеризовано поверхностно, не вскрыты внутренние резервы производства и финансовой деятельности, эффективность работы отдельных подразделений, как правило, не анализируется вовсе. Все это характеризует низкий уровень системы управления.

Практически все предприятия г. Новошахтинска используют программу «1С: Бухгалтерия», что открывает безграничные возможности детализации данных бухгалтерского учета в любых необходимых для управления аналитических разрезах.

Учет прямых производственных затрат в условиях компьютерного учета ведется на счете 20 «Основное производство» по видам номенклатуры, что позволяет калькулировать себестоимость продукции по каждому виду. Объекты калькуляции вводятся в справочник «Виды продукции». Помимо информации о себестоимости продукции для эффективного управления производством важно иметь сведения о структуре себестоимости. Для этой цели предусмотрена организация аналитического учета по статьям затрат. Перечень статей затрат устанавливается предприятием самостоятельно в зависимости от характера и структуры производства и утверждается учетной политикой для целей управленческого учета. Установленный на предприятии перечень вводится в справочник «Статьи затрат на производство». Третий аналитический разрез используется для группировки затрат по подразделениям предприятия, для чего на а счетах 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы» задано ведение аналитического учета в разрезе номенклатуры общепроизводственных и общехозяйственных затрат и по подразделениям.

Программа «1С: Бухгалтерия» предусматривает самые различные варианты распределения косвенных расходов (пропорционально зарплате производственных рабочих, материальным затратам, сумме прямых затрат, выручке, различным статьям прямых затрат). Типовая конфигурация программы предусматривает традиционный метод калькулирования на базе учета полных затрат на производство и метод формирования ограниченной себестоимости (с использованием системы «директ-костинг»). Для получения данных по аналитическому учету можно использовать в режиме программы «1С: Бухгалтерия» следующие стандартные отчеты: оборотно-

сальдовую ведомость по счету, карточку счета, анализ счета по субконто, анализ субконто, журнал-ордер счета по субконто, диаграмму и др.

В управленческом учете с использованием программы «1С: Бухгалтерия» можно осуществлять текущий и последующий бюджетный контроль составления и исполнения сметы доходов и расходов (бизнес-плана). Особенно важен анализ текущих показателей, в первую очередь затрат и результатов, который помогает определить, что происходит в организации в настоящее время, какова динамика ее развития.

Рекомендуется в сфере малого бизнеса начинать внедрение системы управленческого учета с мониторинга существующей системы управления, разработки нормативов, выбора метода распределения косвенных затрат, с определения варианта учета затрат, бюджетирования доходов и расходов, выбора форм учетных документов и стандартных отчетов программы «1С: Бухгалтерия» для обработки информации. Затем по мере необходимости следует приступить к разработке и использованию методов выявления и учета отклонений между фактическими и нормативными (плановыми) величинами затрат и результатов в разрезе центров ответственности (структурных подразделений).

Подводя итог, можно констатировать, что именно управленческий учет увязывает учетный процесс с процессом управления. Владея информацией управленческого учета, руководители высшего уровня могут осуществлять анализ всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, т.е. отслеживать протекающие процессы в режиме реального времени, оперативно контролировать результаты работы, своевременно принимать меры для устранения недостатков, ведущих к снижению доходности производства и продаж. Таким образом, управленческий учет, выполняя задачи оперативного управления результатами финансово-хозяйственной деятельности и ликвидностью организации, является реальным инструментом выживания в условиях рынка. Тем более, переход на международные стандарты учета, осуществляемый Российской Федерацией, предполагает расширение функций и полномочий бухгалтерской службы, выход ее на новый качественный уровень и переход от учетной регистрации фактов хозяйственной жизни к всестороннему управлению производством.

В связи с изложенной точкой зрения на этапы внедрения бухгалтерского управленческого учета в местном регионе можно сделать следующие выводы:

- а) реорганизация учета должна начинаться с проведения на предприятии мониторинга существующей системы управления, чтобы максимально учесть и использовать имеющийся на предприятии управленческий опыт;
- б) общая система учета должна соответствовать стратегии предприятия и целям управления;

- в) в современных условиях невозможно осуществлять эффективное управление без создания интегрированной, единой системы учета;
- г) управленческий учет должен выступать в качестве связующего звена между учетным процессом и управлением предприятием;
- д) важнейшим фактором, определяющим необходимость создания системы управленческого учета, является ее экономическая эффективность;
- е) реализовать систему управленческого учета на основе глубокой аналитики по счетам бухгалтерского учета можно только с начала нового финансового года, поскольку реорганизация повлечет за собой изменения в учетной политике предприятия;
- ж) очень важна грамотная работа с персоналом, так как внедрение управленческого учета приводит к появлению дополнительных функциональных обязанностей, что вызывает недовольство персонала. Поэтому необходимо предусмотреть эффективную систему мотивации сотрудников;
- з) проект реорганизации системы управленческого может оказаться неуспешным из-за отсутствия действенных механизмов контроля.

Литература

1. Блаженкова Н.М. Центры ответственности в системе управленческого учета предприятия // Бухгалтерский учет. – 2008. – №5. – С. 77.
2. Чая В.Т. Основные методологические проблемы становления управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №15. – С. 26.
3. Палий В.Ф. Развитие методологии управленческого учета // Бухгалтерский учет. – 2000. – №18. – С. 65.

Васильева К.А.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПУТЕМ ВЫХОДА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РОССИИ НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Являясь важной частью хозяйственной структуры любой страны, малый и средний бизнес повышает гибкость и адаптивность экономики, укрепляют социальную стабильность, способствуют развитию конкуренции, создают особую инновационную среду. Малый и средний бизнес в регионах помогает увеличить доходы населения, решает проблему занятости, создают благоприятные условия в плане регулирования экономики. На развитие бизнеса влияет множество факторов: демографические особенности региона, социальные, национально-этнические, продовольственное и

сырьевое обеспечение, характер освоения региона, уровень его инфраструктуры, политика региональной власти.

Российский малый и средний бизнес ориентирован на внутренний рынок в большей степени, чем аналогичные зарубежные предприятия. Речь идет не только о развитых западных странах, но и о государствах Азиатско-Тихоокеанского региона, Южной Азии, Латинской Америки.

Мировой рынок — это не только европейские страны, Америка и Китай. Кроме них есть не менее перспективные и более доступные регионы. Например, в последнее десятилетие быстрые темпы роста демонстрирует Вьетнам (второй показатель среди азиатских стран после Китая). Это очень перспективный регион для экспансии. Кроме того, интерес могут представлять такие страны, как Бангладеш, Индия, Пакистан, Шри-Ланка. Там есть и политические, и социально-экономические проблемы, однако если число потенциальных потребителей — миллиард, рынок нельзя назвать неинтересным. Особое внимание стоит уделить Африке — последнему относительно свободному рынку огромного масштаба. Китайцы, европейцы и американцы организуют в Африке разнонаправленную деятельность — от добычи полезных ископаемых до поставок товаров народного потребления.

Развивающиеся рынки интересны не только для продвижения товаров, но также с точки зрения организации производства. Там недорогая рабочая сила, часто дешевое сырье, более благоприятные климатические условия для ряда видов деятельности и самое главное — потребности, которые мы можем удовлетворить. Потенциальные партнеры на развивающихся рынках не требуют суперсовременную продукцию и новейшие технологии, которых у нас нет. Для них актуальны наработки, которыми мы обладаем: к примеру, в области геологоразведки, развития водоснабжения, ирригации. Во многих развивающихся странах также востребована простая техника, которую можно отремонтировать на месте, не отсылая куда-то за океан.

В России распространено предубеждение: для выхода на международный рынок якобы нужны большие средства или, по крайней мере, большие, чем для ведения бизнеса в России. Однако на практике гораздо больше проблем возникает не из-за недостатка финансов, а информации о стране, рынке, игроках. Получение данных осложняется языковым барьером. Что касается финансов, то, если партнеры за рубежом заинтересованы в Вашей продукции, они смогут вложить собственные средства для ее продвижения на местном рынке. Таким образом, самое важное — найти партнеров.

Рассмотрим возможности выхода на зарубежный рынок:

— Информационные ресурсы. Например, сеть обмена деловой информацией системы ТПП России (СОДИ). Здесь можно разместить ком-

мерческое предложение, принять участие в виртуальных выставках, посмотреть проекты, найти инвестора и пр.

— Выставки - это один из наиболее эффективных способов поиска деловых партнеров. Личный контакт дает гораздо больше, чем заочное знакомство.

— Деловой совет. Российские компании, планирующие развивать свой бизнес в какой-либо стране, создают деловые советы, деятельность которых направлена на расширение торгово-экономического сотрудничества с этой страной. Деловые советы организуются и функционируют под эгидой ТПП России. Обычно во главе такого объединения стоит видный предприниматель, который на общественных началах координирует работу и представляет интересы делового сообщества в конкретной стране. В последнее время создано 58 деловых советов (например, существуют российско-индийский, российско-венесуэльский, российско-южноафриканский, российско-нигерийский советы). Эти объединения позволяют получить информацию о стране, помогают в поиске новых партнеров; кроме того, это хороший канал для доведения до сведения государственных деятелей идей и опасений наших предпринимателей.

Сформируем выводы о работе по выходу российского бизнеса на международный рынок:

1. Прежде всего, нужно ясно понимать задачу и видеть целостную картину развития бизнеса на ближайшую и более отдаленную перспективу.

2. До выхода на рынок нужно сделать привлекательное предложение, которое учитывает требования клиентов и особенности конкурентной среды. Для этого надо детально исследовать фундаментальные ценности, ценовую политику и продукты конкурентов. Кроме того, необходимо ясно представлять клиента и его видение преимуществ.

3. Воздействовать на потребителей лучше всего через локальное маркетинговое агентство, которое обеспечит присутствие компании в медиапространстве.

4. Нужно использовать разные каналы продаж: не только сеть реселлеров, но и Интернет, хостинг провайдеров.

Региональное мышление — это серьезное препятствие для развития бизнеса. Многие компании не могут преодолеть его и навсегда остаются региональными.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА МЯСНЫХ ПОЛУФАБРИКАТОВ ЛАБИНСКОГО РАЙОНА

Предприятие (фирма) не может добиться успеха, если оно игнорирует запросы потребителей. Поэтому проводятся исследования, посвященные поведению потребителей. В самом широком понимании поведение потребителей определяется как действия, непосредственно связанные с получением, потреблением и распоряжением товарами и услугами, включая процессы принятия решений, которые предшествуют этим действиям и следуют за ними.

Исследования мотивации и поведения потребителей осуществляются с помощью моделирования этих процессов. Тут важно отметить, что поведение различных потребителей на рынке отличается по потребностям и целям, характеру спроса, покупок и действий на рынке, мотивациям и т.п., но имеет и некоторое сходство. На рынке оно может быть выражено через систему экономических, социальных и психологических факторов, характеризующих потребности и способы их удовлетворения. Можно оказывать влияние на мотивацию и поведение потребителей, если предполагаемый товар или услуга действительно являются средством для удовлетворения их потребностей.

Существует определенная система личных потребностей, представленная на рис. 1, которую можно рассматривать на различных уровнях.

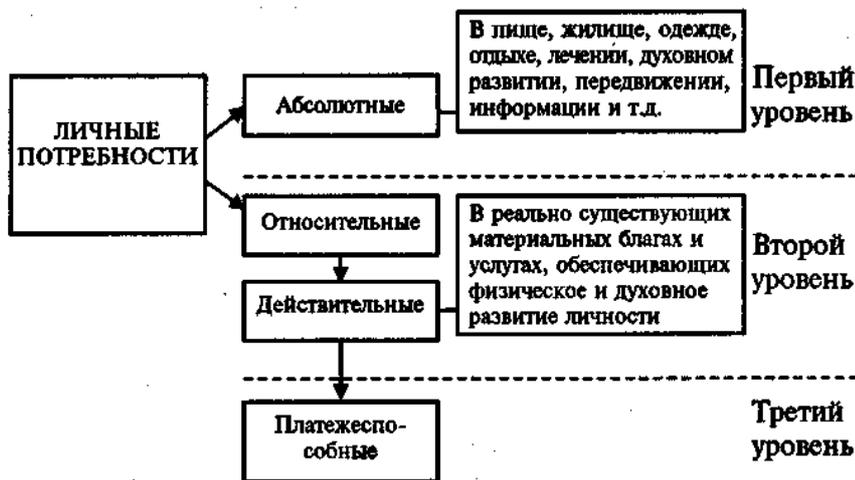


Рисунок 1 – Система личных потребностей

Основная задача состоит в выявлении субъектов, принимающих решения о приобретении товаров. В основе оценки (измерения) потребностей, потребления и спроса лежат различные теоретические посылки. Их можно представить теориями мотивации, экономическими теориями, теорией рационального потребления.

Теория мотивации А. Маслоу объясняет, почему в разное время людьми движут разные потребности. Она исходит из определенной иерархии потребностей представленной на рисунке 2. Человек как бы поочередно удовлетворяет наиболее важные для него потребности, которые становятся движущим мотивом его поведения.



Рисунок 2 – Иерархия потребностей (по А. Маслоу)

Вся хозяйственная деятельность любого перерабатывающего предприятия основана на получении прибыли. Главным фактором ее привлечения является покупатель продукции. Следовательно, от потребностей покупателя и его запросов зависит вся коммерческая деятельность предприятия. Продукты питания удовлетворяют первичные потребности человека – физиологические, а мясные продукты питания – незаменимый источник белка, железа и др. важнейших для человека составных рациона для восполнения необходимых энергетических затрат для полноценной жизни. В литературе отсутствует модель потребителя на продовольственном рынке, а тем более на таком специфическом, как мясной. Отсюда возникла гипотеза об изучении рынка мясных продуктов питания и факторов, влияющих на выбор потребителя.

Цели исследования потребительского спроса на продукты питания проводится для составления модели потребительского поведения и вынесения рекомендаций предприятию по формированию ассортимента выпускаемой продукции. Субъект исследования – среднестатистический потребитель мясных продуктов питания – полуфабрикатов, объект исследования – рынок мясных полуфабрикатов Лабинского муниципального образования.

Для выполнения поставленной цели сформулированы задачи:

- провести характеристику состояния спроса на рынке мясных полуфабрикатов Лабинского района;
- расчет емкости наполненности рынка;
- моделирования процесса покупки..

Исследование носит прикладной характер. Для проведения исследования потребительского спроса использовались методы: социологический опрос, наблюдения, анализ и синтез. Методику исследования представим в таблице 1.

Таблица 1- Методика исследования

Этап исследования	Метод исследования	Результат исследования
Определение проблемы и целей исследования	Анализ	Предполагаемая гипотеза и задачи исследования
Определение объектов исследования	Анализ	Рынок мясных продуктов питания Лабинского района
Разработка плана исследования	Анализ	Выбор методики исследования
Сбор информации	Наблюдение, социологический опрос	Анкета потребительских предпочтений
Анализ информации	Анализ и синтез	Выявление факторов, влияющих на выбор потребителей. Расчет емкости рынка
Моделирование процесса покупки	Анализ и синтез	Составление модели поведения потребителя мясных полуфабрикатов

Город Лабинск расположен в Предкавказье, на р. Лаба (приток Кубани), при выходе её из предгорий на равнину, в 281 км к востоку от Краснодара, железнодорожная станция Лабинская. Климат умеренно континентальный. Средняя температура января +2С, июля +22С. Территория (кв. км): 39.В Лабинском районе выращивают зерновые, технические, кормовые культуры, картофель, развито бахчеводство, молочное скотоводство и свиноводство. Местонахождение Лабинска и Лабинского района свидетельствует о больших возможностях в развитии сельского хозяйства. Население города и района составляет 104,178 человек. Из них в городе 63,271 человек, в районе 40,907 человек. Количество жителей и удобное расположение г. Лабинска по отношению к другим городам и населенным пунктам дало толчок к образованию перерабатывающей промышленности (мясной, молочной консервной и т. д.). На территории Лабинского района существует предприятие мясной промышленности – ЗАО «Мясокомбинат «Бабаевский». В настоящее время на нем выпускается большой ассорти-

мент мясных полуфабрикатов: субпродукты свиные и говяжьи 1 и 2 категории, мясо голов, печень, селезенка, пельмени, котлеты, мясной фарш. Регулярно проводятся маркетинговые исследования по изучению потребительского спроса на продукцию комбината и вносятся коррективы в выпускаемый ассортимент. Данное исследование должно способствовать выявлению покупательского спроса на территории Лабинского района и вынесению рекомендаций по расширению ассортимента выпускаемой продукции.

Исследования спроса проводились на территории Лабинского муниципального образования. При изучении спроса в Лабинском районе использовалось существующее административное деление. На территории района находится 1 городское - город Лабинск и 12 сельских поселений.

Ввиду отсутствия систематизированной информации о состоянии мясных полуфабрикатов на территории Лабинского муниципального образования для изучения спроса был выбран поисковый тип исследования. В период с 12.08.2010 г. по 21.09.2010 г. были проведены исследования по изучению потребительского спроса на рынке мясных полуфабрикатов.

В качестве носителей необходимой информации были выбраны непосредственные потребители мясных изделий. Всего было опрошено 354 человека, в том числе 50% мужчин и 50% женщин. 20,3% респондентов были моложе трудоспособного возраста, 13,6% респондентов старше трудоспособного возраста, а 66,1% опрошенных находились в трудоспособном возрасте. Для расчета возьмем численность всего населения Лабинского района, итак, 104,178 тыс. человек - всего, а употребляющих мясные полуфабрикаты - примерно 59 тыс. человек; 3,2 - среднестатистическая численность семьи по России. Примерный расчет семей в Лабинском районе 18437,5.

Численность выборки (n) составляет 319 человек. Таким образом, мы можем сделать вывод о репрезентативности полученных результатов, то есть, мнение респондентов является отражением мнения всего населения Лабинского района.

В качестве метода исследования был выбран опрос. Опрос потребителей проводился на улицах города и района, а также в торговых залах магазинов, торгующих мясными полуфабрикатами. В ходе исследования спроса покупателям было задано 8 вопросов.

Анкетное исследование позволило выявить следующую модель покупательского поведения. Спрос населения на мясные полуфабрикаты рубленые и пельмени составляет 863,6 тыс. кг день. Анализ ответов 80 % потребителей позволил также выявить наличие сезонных колебаний в объеме спроса, предъявляемого населением на мясные полуфабрикаты. Сезонные колебания спроса проявились в некотором увеличении объема потребления мясных полуфабрикатов в зимний период, причем наибольший пик потребления приходится на праздничные и выходные дни. Одновре-

менно объем потребления в весенний период несколько сокращается, что связывалось с сезонными изменениями в структуре потребления и традиционной нехваткой витаминов в пользу овощей и фруктов. В то же время, в течение летнего периода респондентами было отмечено наличие роста объемов покупок мясных полуфабрикатов, больше, чем весной. Анализ полученных результатов свидетельствует о том, что количество предпочитаемых потребителями сортов мясных изделий находятся в тесной прямой зависимости от качества сортов, реализуемых торговыми предприятиями соответствующего района города, и в значительной мере формируются под влиянием проводимой магазинами ассортиментной политики. Востребованность мясной продукции отдельных предприятий представлена на рис. 3

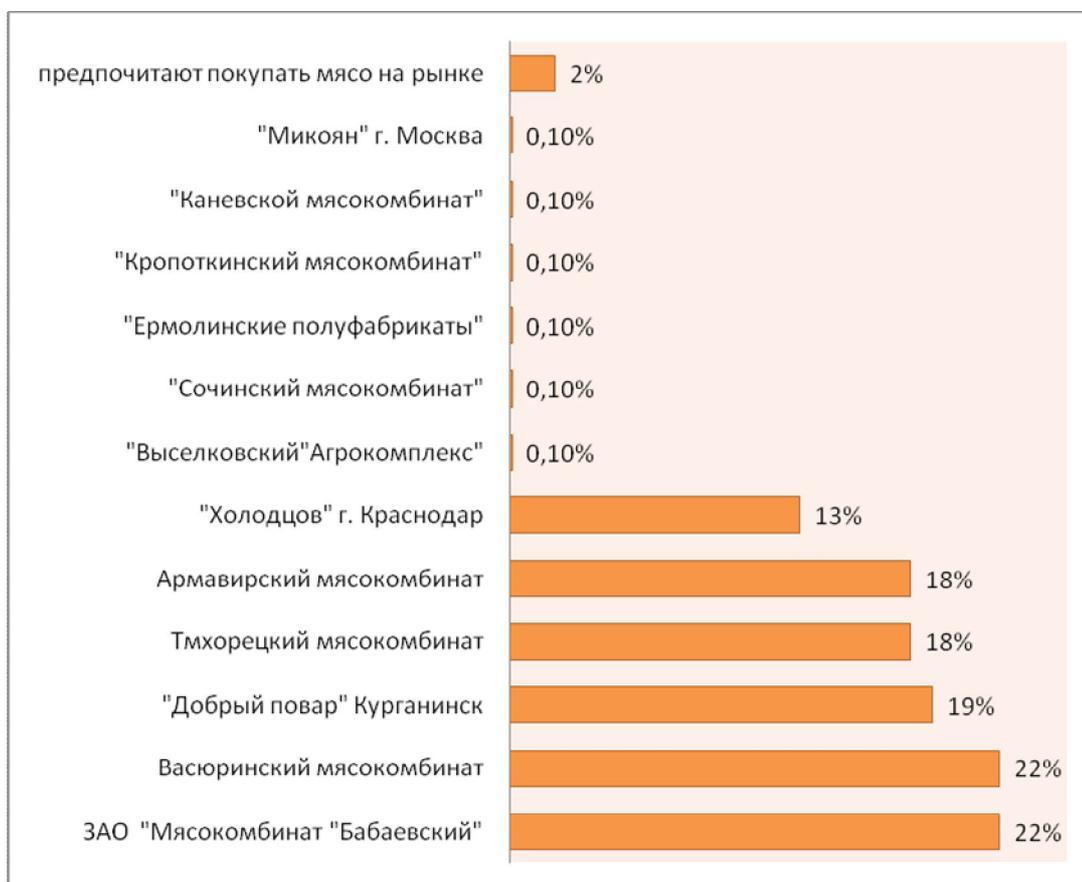


Схема 3 - Распределение производителей по востребованности

Сравнение данных о потреблении мяса и мясных полуфабрикатов, полученных в ходе анкетного опроса потребителей, с данными об изменении объема реализации мясоперерабатывающих предприятий, полученных в ходе опроса экспертов, позволяют сделать следующий общий вывод:

- за кризисный период времени не произошло резкого сокращения общего объема спроса на мясные изделия, а наметилась тенденция к его перераспределению по субъектам мясного рынка в пользу совершенствования качественных параметров;

- вследствие роста цен и снижения реального платежеспособного спроса населения изменилась структура питания, прежде всего этой группы населения: сократилось потребление свежего мяса и увеличилось потребление мясных полуфабрикатов, ставших относительно дешевыми по сравнению с другими продовольственными товарами.

Предположительно, вышеобозначенные тенденции сохранят свое действие в краткосрочной перспективе и усилятся в долгосрочной в случае отсутствия регулирующего воздействия со стороны органов исполнительной власти города на процессы формирования спроса и потребления мяса и мясопродуктов.

На основании вышеизложенного можно определить потенциальную емкость Лабинского рынка мясных продуктов питания, которая составляет 99,27 млн. руб. Реальная емкость рынка свидетельствует о скрытом спросе на мясные полуфабрикаты на исследуемом объекте.

На основании проведенных исследований предложена модель принятия решения о покупке продовольственных товаров. Модель поведения потребителя мясных полуфабрикатов представлена на рис. 4.



Рисунок 4 – Модель поведения потребителя мясных полуфабрикатов

На основании вышеизложенного рекомендуется ЗАО «Мясокомбинат «Бабаевский» расширить ассортимент выпускаемой продукции с целью увеличения доли сегмента рынка и, следовательно, увеличения в дальнейшем прибыли. Для этого у организации имеются в наличии все предпосылки, а самое главное существует скрытый спрос на мясные полуфабрикаты местного производителя.

Список использованной литературы

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012.
2. Трифонова М.Ф., Заика П.М., Устюжанин А.П. Основы научных исследований – М.: Колос, 1993.
3. Эриашвили Н.Д., Ховард К. 2-е издание. Маркетинг. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 623 с.
4. Анализ полуфабрикатов <http://images.yandex.ru/>
5. Интернет-журнал Новости Торговли. Ростова Е. Мясные полуфабрикаты. Охлажденный - значит перспективный http://www.yarmarka.net/marketplace/articles/ohlazhd_poluf.asp

Гажева Л.Н., Шульгина О.В.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

На сегодняшний день развитие и процветание каждого субъекта РФ во многом зависит от его привлекательности с точки зрения потенциальных инвесторов. Под инвестиционной привлекательностью понимается объём инвестиционных вложений, который может быть привлечен в регион, исходя из присущего ему инвестиционного потенциала и уровня инвестиционного риска в нем. Чем выше инвестиционный потенциал и ниже риски, тем выше его инвестиционная привлекательность и, следовательно, выше инвестиционная активность в регионе.

Краснодарский край является одним из основных лидеров среди регионов Российской Федерации по уровню инвестиционной активности. Актуальность изучения именно этого региона связано и с проведением такого масштабного в инвестиционном плане мероприятия как Олимпиада 2014 года, которая пройдет в регионе [3].

Краснодарский край добился немало успехов в области привлечения инвестиций, это связано и с активной политикой региональных властей в

области инвестиционной политики и с богатым инвестиционным потенциалом территории.

К факторам, позитивно влияющим на инвестиционную привлекательность региона, можно отнести: благоприятное географическое положение, богатство природных ресурсов, возможность доступа к основным рынкам, транспортным путям и ресурсам, динамичность развития региона, совершенствование инфраструктуры, стабильность политической ситуации, развитое инвестиционное законодательство, разработанная система сопровождения инвесторов, активная деятельность по продвижению позитивного имиджа региона.

Отметим, то инвестиционное законодательство края – одно из самых прогрессивных в стране. Законодательная база защищает и гарантирует права инвесторов. В Краснодарском крае действуют законы, обеспечивающие предоставление инвесторам господдержки на уровне края. Кроме того, инвесторам могут быть установлены льготные условия пользования землей и другими природными ресурсами, а также переданы на льготных условиях объекты недвижимости, являющиеся краевой собственностью.

Большое внимание край уделяет созданию благоприятного инвестиционного климата и продвижению позитивного имиджа территории. Регион принимает активное участие в экономических выставках, форумах российского и международного масштаба, важнейшие из которых «Дни Краснодарского края в Германии», «Зеленая неделя», «МИПИН», «Кубань», «Презентация Краснодарского края в Италии» и др. Продвижением положительного имиджа за пределами региона занимаются Представительства Краснодарского края и дипломатические службы, которые также доносят информацию об инвестиционных проектах в регионе до заинтересованных лиц. Большое внимание уделяется продвижению позитивного имиджа губернатора края.

Активно используется культурная составляющая имиджа территории. Развитие казачества, всемирная известность Кубанского казачьего хора вносят в формирование позитивного имиджа Кубани. Также для укрепления позитивного имиджа ежегодно в курортных городах проводятся кинофестивали.

Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года предполагает формирование единой имиджевой политики Краснодарского края, реализация которой включает в себя создание и продвижение региональных брендов «Кубань», «Сочи», «Вина Кубани, «Курорты Краснодарского края» и других, проведение имиджевых мероприятий в России и за рубежом, организация и координация олимпийских коммуникаций в связи с подготовкой зимних Олимпийских игр 2014 года в городе Сочи [1].

Мировой финансовый кризис не сильно отразился на объемах инвестирования в экономику Краснодарского края по итогам 2008 года. Грядущ-

шая Олимпиада и благоприятный инвестиционный климат края, поддерживаемый политикой властей, подкрепляются положительными инвестиционными итогами года.

Так, по данным департамента Внешнеэкономической деятельности Краснодарского края в 2008 году объём Валового регионального продукта (ВРП) края достиг 652,6 млрд. рублей (рост 9 %). Последние три года темпы роста ВРП края опережали среднероссийские значения. Доля валового регионального продукта Краснодарского края в общероссийском объёме валового внутреннего продукта составляет порядка 2%. Положительная динамика ВРП обусловлена ростом объёмов производства продукции и услуг в основных сферах экономики.

По объёму инвестиций Краснодарский край находится в десятке лидеров России, демонстрируя устойчивую положительную динамику.

По привлечению инвестиций ведущими отраслями являются транспорт и связь, агропромышленный, санаторно-курортный и туристический комплексы, определяющие приоритеты региональной экономики. На территории Краснодарского края реализуются следующие инвестиционные проекты: АО «Каспийский трубопроводный Консорциум-Р» (более 2,6 млрд. долларов), газопровод «Голубой поток» (32 млрд. долларов), ООО «Бондюэль Кубань» (40 млн. евро), ООО «Кубань-Кнауф» (800 млн. рублей), ООО «КЛААС» (20 млн. евро), ООО «Нестле Кубань» (4,5 млн. долларов), Компания «Метро Кэш энд Керри» (Только за один год в экономику Краснодарского края компанией вложено более 600 млн. рублей), ООО «Сити Центр» (540 млн. рублей), «Фрезениус медикал КА Догванд ГмбХ» (7,2 млн. евро), Эхман Холдинг ЛТД (4 млн. евро), ОАО «Аэропорты Юга» (1,6 млрд. рублей), ООО «Кеско-М» (574 млн. рублей), Компания «Джоунс» (96 млн. рублей) и многие другие.

17 сентября 2008 г. Standard & Poor's повысило долгосрочный кредитный рейтинг Краснодарского края с «BB-» до «BB». Прогноз по рейтингу – «Стабильный». Рейтинг отражает ожидаемые масштабные инвестиции со стороны федерального правительства и частного сектора в экономику края, большая часть которых связана с подготовкой инфраструктуры к Зимним Олимпийским играм 2014 г., которые пройдут в крае [1].

Однако, несмотря на результативность инвестиционной политики Краснодарского края, на практике обнаруживается ряд проблем. Во-первых, на сегодняшний день не существует целостной модели информационной поддержки инвестиционной политики, без чего не удастся учесть все необходимые моменты и выстроить оптимальную систему взаимодействия. Во-вторых, зачастую наблюдается дублирование функций и неравномерность распределения информационных потоков. В-третьих, при реализации инвестиционной политики отмечается пренебрежение принципами системного подхода [2].

Необходимость и социально-экономическая значимость инвестиционной активности индустрии гостеприимства объясняется тем, что, как показывает опыт ряда стран мира (Турция, Египет, Кипр, Испания, Франция, Италия), услуги этой сферы в национальном доходе начинают занимать одно из ведущих мест.

В решении задач повышения инвестиционной активности индустрии гостеприимства курортов решающую роль играет усиление государственного регулирования этой сферы, что в рамках действующего законодательства создает достаточно благоприятный климат для привлечения частных инвесторов, в том числе зарубежных, а также среду для эффективного преобразования накоплений и сбережений в инвестиции. Нельзя всерьез рассчитывать на обоснованно высокую инвестиционную активность отрасли или предприятия, если в государстве не отрегулированы основные вопросы инвестиционного характера. Кроме того, существуют определенные ограничения для привлечения иностранных инвестиций. Рост прямых инвестиций из-за границы не может продолжаться неограниченно. Рано или поздно он сталкивается с экономическими и политическими ограничениями, вводимыми местными влиятельными силами и группами как на государственном (территориальном) уровне, так и в частном секторе туризма или индустрии гостеприимства.

В этой связи стратегической целью политики государства в индустрии гостеприимства является создание конкурентоспособного и рентабельного на мировом рынке курортного комплекса. Создание конкурентоспособной базы размещения, крупных объектов общекурортной инфраструктуры, развитие внутрикурортных транспортных систем возможны за счёт средств российских и зарубежных инвесторов.

Предложение инвестиций в развитие индустрии гостеприимства курортов постоянно растет. На начало 2008 г. объём инвестиций в курорты Краснодарского края составил 20 млрд. руб., и в этом же году были подписаны дополнительные инвестиционные соглашения на перспективу развития курортов. Особо привлекаемы, с точки зрения инвесторов, три курорта: Сочи, на развитие курорта подписаны соглашения в размере 37 млрд. руб., не считая инвестиций на строительство олимпийских объектов, Анапа – 21 млрд. руб., Геленджик – 17,7 млрд. руб. [1].

Уже несколько лет Краснодарский край лидирует среди других регионов по инвестиционной привлекательности, являясь одним из самых динамично развивающихся субъектов Российской Федерации. Этот факт – объяснение его высокого кредитного рейтинга. Если в 2006 году он был «В+ - позитивный», то в 2007 году агентство «Standard & Poor's» повысило международный кредитный рейтинг до уровня «ВВ» (прогноз «позитивный»), а в сентябре 2007 года агентство «Fitch Ratings» присвоило Краснодарскому краю долгосрочные рейтинги в иностранной и национальной ва-

лоте на уровне «ВВ» и краткосрочный рейтинг в иностранной валюте на уровне «В», прогноз по долгосрочным рейтингам – «стабильный».

Однако, вложения зарубежного капитала в индустрию гостеприимства сегодня не оказывают существенного влияния на изменение финансовой среды и экономическую ситуацию в целом. Среди основных факторов, тормозящих процесс иностранного инвестирования в индустрию гостеприимства, следует назвать следующие:

- отсутствие региональной программы привлечения иностранных инвестиций в курортные регионы, в том числе иностранных;
- неэффективность законодательства в области инвестиционной деятельности, отсутствие специальных льгот и гарантий для иностранных инвесторов;
- отсутствие заинтересованности зарубежных инвесторов в участии в капитале местных предприятий, организаций и фирм;
- неудовлетворительная обеспеченность региона кадрами высокопрофессиональных специалистов, способных подготовить предпроектную документацию в соответствии с требованиями международных стандартов.

Основные направления стратегии государственного регулирования индустрии гостеприимства курортов в целях привлечения как отечественных, так и зарубежных инвестиций можно сформулировать в общем виде как свод целевых установок:

1. Совершенствование нормативно-правовых актов, способствующих привлечению инвестиций, а также въезду иностранных туристов.
2. Содействие в улучшении стратегии маркетинга и продвижения услуг индустрии гостеприимства.
3. Обеспечение индустрии гостеприимства квалифицированными кадрами.
4. Содействие развитию НИОКР.

Развитие индустрии гостеприимства определяется как стратегией, так и тактикой управления. Тактика повышения инвестиционной активности индустрии гостеприимства курортов включает:

- изменение величины туристских потоков, то есть создание экономических, организационно-правовых и экологических условий для восстановления докризисного уровня численности отдыхающих и обеспечение дальнейшего его роста. Определение предпочтений и анализ расходов отдыхающих;
- повышение конкурентоспособности индустрии гостеприимства путем увеличения уровня комфортности проживания и разнообразия предоставляемых услуг;
- превращение городов-курортов в круглогодичную зону отдыха на основе реализации государственных социальных программ оздоровления и реабилитации населения и развития инвестиционной деятельности индустрии гостеприимства;

➤ органичное сочетание приоритетного развития индустрии гостеприимства региона с диверсификацией экономики, что предполагает рост производства и услуг других секторов муниципального хозяйства;

➤ совершенствование оценки эффективности инвестиционной активности индустрии гостеприимства курортов.

Особенность инвестиционной политики черноморского побережья Краснодарского края в сравнении с другими регионами служит её системный характер. Если в других регионах возможен так называемый «точечный» характер вложений, когда за счёт, реструктуризации отдельной отрасли или даже отдельных предприятий аккумулируются средства для инвестирования других сфер жизнедеятельности, то в ТО ТРС это в принципе невозможно в силу специфической организации её экономики. Нельзя строить объекты рекреации и отдыха (санатории, дома отдыха, пансионаты, гостиницы и т.д.) без соответствующего энергосбережения, водоснабжения, систем экологической очистки, транспортного обеспечения, связи, без повышения уровня жизни коренного населения. Поэтому возникает особая необходимость синхронизации всех аспектов разрабатываемой инвестиционной политики развития индустрии гостеприимства курортов по источникам финансирования, их объёмам, срокам поступления, а также обеспечения соответствия инвестиционных ресурсов объёмам и структуре строительных мощностей, расположенных на этой территории.

В заключение следует отметить, что при выходе из кризиса успеха добьются те регионы, которые сегодня, несмотря на экономические трудности и финансовые ограничения, прилагают значительные усилия для улучшения инвестиционного климата территории. Именно они будут иметь преимущество в привлечении иностранных и российских инвесторов.

Список использованной литературы

1. Инвестиции и инвестиционные проекты Краснодарского края: Департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края <http://dipc.kubangov.ru/opyt.html>.

2. <http://www.astaelite.ru/info/evolution>

3. <http://www.life-sochi.ru>

4. <http://dipc.kubangov.ru/dep2.html>

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Из всей совокупности факторов, определяющих благосостояние народа, важнейшая роль принадлежит обеспечению населения страны высококачественными и разнообразными продуктами питания. И это очень важно, ибо от степени удовлетворения потребностей человека в пищевых продуктах зависят укрепление его здоровья, работоспособности, продолжительность жизни и эмоциональный настрой. Структурная несбалансированность пищевого рациона населения представляет собой наиболее важное проявление продовольственной проблемы в нашей стране на современном этапе. Замедление процесса рационализации потребления продуктов питания обусловлено рядом факторов социально-экономического и организационно-технического порядка, основными из которых являются: снижение уровня жизни населения; ухудшение экономической обстановки в стране; падение производства сельскохозяйственной продукции; развития деградиционных процессов, и т.д.

Молочное скотоводство занимает одно из первостепенных мест в продовольственном комплексе страны. Значение этой отрасли определяется не только ростом темпов ее развития и высокой долей в производстве валовой продукции, но и большим влиянием на экономику сельского хозяйства, уровень обеспечения населения продуктами питания.

Форсированный переход к рыночным отношениям не позволил сельскохозяйственным товаропроизводителям быстро приспособиться к новым условиям. Эти условия характеризовались значительной интервенцией на региональном рынке внутренних и внешних импортеров на фоне значительного падения платежеспособного спроса населения. Сочетание высокого уровня инфляции и диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию привели к одновременному ухудшению финансового состояния производителей молока и более чем двукратному сокращению его потребления населением.

Изменения, произошедшие в последние десять лет в аграрном секторе, оказали огромное влияние на молочное скотоводство. Суть этих перемен заключается в следующем:

- изменилась структура стада крупного рогатого скота в секторах производства;

- изменились размеры, и сократилось число хозяйств занимающихся молочным скотоводством;

-одновременно со снижением продуктивности животных снизилось производство кормов, ухудшилась материально-техническая база скотоводства;

-на молочных фермах из-за несбалансированного кормления и недостатков в технологиях содержания, доения, выращивания животных период использования коров составляет лишь 3,52 отела.

Молочное скотоводство исторически является одной из ведущих отраслей сельского хозяйства Центрально - Черноземного экономического района и сохраняет свои позиции в современных условиях. Развитие молочного скотоводства в период с 1981г. по 1990 г. характеризовалось постоянным ростом производства молока на основе развития кормопроизводства, массового улучшения существующих пород животных, укрепления материально-технической оснащенности сельскохозяйственных предприятий, совершенствования технологии и организации производства. Темпы роста валового производства молока за 1981 –1990 годы позволили увеличить уровень его потребления в расчете на душу населения с 315 до 378 кг. Рост производства молока происходил в основном интенсивным путем за счет повышения молочной продуктивности животных. В Тамбовской области до начала перестройки уделялось значительное внимание молочному скотоводству. В 1990 году в хозяйствах всех категорий поголовье крупного рогатого скота составляло 772 тысяч голов, в том числе коров – 302 тыс. гол., валовое производство молока – 802 тыс. тонн. В дальнейшем произошло резкое сокращение поголовья скота и соответственно валового надоя.

С принятием в конце 2005 года приоритетного национального проекта «Развитие АПК» ситуация в животноводстве стала улучшаться. Итоговые результаты выполнения национального проекта за 2006-2008 годы выявили как положительные, так и отрицательные моменты в развитии животноводства. Этим проектом предполагалось за 2006-2008 годы стабилизировать численность крупного рогатого скота, в том числе коров молочного направления, на уровне не ниже 2005 года. Однако, как показывает практика достичь этого не удалось, в частности по Тамбовской области наблюдается устойчивое снижение поголовья крупного рогатого скота. За 1990 – 2003 гг. в сельскохозяйственных организациях поголовье коров сократилось на 10,2 млн. голов, в том числе за 2000 – 2003 гг. – на 1,4 млн. голов, или в среднем за год на 350 тысяч, с 2004 по 2008 годы поголовье коров в Тамбовской области продолжает сокращаться на 10,6 тыс. голов в среднем за год, или на 52,9 тыс. голов.

В условиях рыночной экономики, экономического кризиса всего агропромышленного комплекса и острого дефицита ресурсов, развитие молочного скотоводства должно стать приоритетным направлением, обеспечивающим увеличение производства продукции при наименьших затратах материально-денежных и трудовых ресурсов.

Основными приоритетными направлениями в молочном скотоводстве являются:

- кормовая база;*
- специализация и концентрация производства;*
- воспроизводство стада и племенное дело;*
- оплата труда.*

В целях повышения устойчивости и эффективности производства молока на сельскохозяйственных предприятиях необходимо осуществить широкий комплекс мероприятий.

Резкое снижение поголовья коров и их продуктивности часто обусловлено недостатком полноценных кормов. Таким образом, можно сделать вывод о необходимости доведения численности поголовья коров до оптимальных размеров при стремлении получать максимальную продуктивность, а также лучшего использования имеющихся кормовых ресурсов. Поэтому, эффективность производства в животноводческой отрасли в решающей степени определяется наличием кормовой базы, позволяющей осуществить полноценное, сбалансированное кормление животных.

Вторым приоритетным направлением производства молока является то, что в животноводстве возможна более узкая специализация, чем в растениеводстве, так как производство ряда видов продукции животноводства может быть прямо не связано с землей. Это относится к сельскохозяйственным предприятиям, специализирующимся на интенсивном молочном скотоводстве.

Крупным резервом роста производства молока являются дальнейшее увеличение продуктивности животных, улучшение племенного дела и повышение удельного веса коров в структуре стада. Наука и практика показывают, что удельный вес коров в стаде в молочных хозяйствах должен составлять 60-65 %. Несмотря на уменьшение продуктивности коров в целом по России, в передовых хозяйствах страны удой от одной коровы достигает 6300 кг молока и более.

Племенная работа является одним из направлений сельскохозяйственного производства и видом инновационной деятельности, которая ориентирована на совершенствование существующих пород и выведение новых, наиболее экономически выгодных.

Главная цель племенной работы на молочных фермах в условиях промышленной технологии – создание животных, пригодных к интенсивной эксплуатации на механизированных фермах и комплексах.

Установлено, что из всех молочных пород, разводимых в России, наиболее пригодна к таким условиям черно-пестрая. Однако разнообразие природно-экономических условий в нашей стране не позволяет рекомендовать черно-пеструю породу в качестве единственной для всех зон. Следует придерживаться утвержденного плана породного районирования.

Главным методом совершенствования молочного скота в хозяйствах должно быть чистопородное разведение и поглотительное скрещивание маточного состава с высокопродуктивными быками плановых пород в соответствии с планом породного районирования.

Следует повышать удельный вес чистопородных животных, так как они имеют существенные преимущества по уровню молочной продуктивности.

Все экономические системы, общественное воспроизводство развиваются под воздействием научно-технической революции. Ускорение НТП в сельском хозяйстве ведет к изменению соотношения живого и овеществленного труда на производство единицы продукции. При этом доля овеществленного труда возрастает, доля живого труда сокращается, а общие затраты труда на 1 ц продукции уменьшаются. В этом проявляется экономическая сущность эффективности производства, как важнейшего направления развития сельского хозяйства в современных условиях.

Все нововведения своим непосредственным объектом воздействия имеют или отдельные составляющие элементы производительных сил (земля, скот, техника, человек), или их организацию и управление. Но производительные силы во взаимодействии с целенаправленной организацией и управлением функционируют только в рамках определенной совокупности технологий.

Таким образом, ускоренное развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока следует рассматривать как проблему государственного значения, решение которой позволит в перспективе научно обосновано и в интересах населения области удовлетворить спрос на молоко и молочные продукты за счёт собственного производства.

Греков А. Н.

ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ – ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЭЛЕМЕНТОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Финансово – экономический кризис в стране, напомнил о том, что кризис в сельском хозяйстве, в отличие от других кризисов, не означает только тяжелое состояние аграрного производства. Он охватывает всю сферу жизнедеятельности людей, связанных с аграрным производством, все сельские территории России. Все это говорит о необходимости радикального решения проблемы модернизации аграрного сектора экономики и его социальной сферы.

В агропромышленном комплексе страны производится около 8,5% валового внутреннего продукта, в том числе в сельском хозяйстве – 4,4%. В аграрной сфере сосредоточено 3,4% основных производственных фондов и трудится более 7 млн. человек, т.е. почти 11% всех занятых в российской экономике. Сельская местность занимает две трети площади страны, где проживает около 40 млн. человек (27% от общей численности).

Эффективное развитие аграрного производства возможно через комплексное и устойчивое развитие сельских территорий, охватывающее не только сельское хозяйство, но и местную промышленность, строительство, торговлю, туризм, социально-бытовое обеспечение и другие виды деятельности, без развития которых невозможны повышение эффективности сельской экономики и улучшение условий проживания в сельской местности.

В этой связи важнейшими направлениями политики сельского развития становятся диверсификация сельской экономики, создание условий для развития альтернативной занятости населения в несельскохозяйственных отраслях народного хозяйства (производство строительных материалов и других видов промышленной продукции из местного сырья, народные промыслы и ремесленное производство, сервис, туризм и др.). В условиях неустойчивости рынков и реструктуризации экономики диверсификация необходима для гибкого приспособления к изменяющимся внешним условиям, обеспечения стабильности в получении средств существования для сельского населения, развития его предпринимательской активности.

Интенсивное и инновационное развитие сельского хозяйства позволит не только обеспечить продовольственную безопасность страны, но и превратит Россию в крупнейшего аграрного производителя на мировом продовольственном рынке.

В настоящее время руководством государства одобрена Концепция развития России до 2020 года, в соответствии с которой Россия должна войти в пятерку мировых лидеров по уровню социально – экономического развития. Ставятся цели достижения мировых стандартов по эффективности использования человеческого капитала, росту производительности труда, развитию инновационного рынка и построению социальной инфраструктуры. Состояние сельских территорий - самый верный показатель развитости аграрного сектора страны, степени ее цивилизованности, что нашло отражение в проекте Федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий на период до 2020 года».

В связи с этим, возникает потребность в поиске новых направлений обеспечения устойчивого развития сельских территорий, которое возможно только при создании условий для эффективного функционирования сельскохозяйственных организаций.

На сегодняшний день, сельскохозяйственные организации продолжают функционировать в крайне неблагоприятных условиях, сложившихся

под воздействием как внешних, так и внутренних факторов. На результаты деятельности сельскохозяйственных организаций в значительной степени оказывают влияние внешние факторы, которые, в свою очередь делятся на факторы прямого и косвенного воздействия. Внутренние факторы, в свою очередь, являются зависимыми от деятельности хозяйствующего субъекта, и потому организации посредством влияния на эти факторы могут корректировать свою экономическую устойчивость. Одной из основополагающих причин, способной привести хозяйствующего субъекта к несостоятельности и, как следствие, к возможному банкротству, является несвоевременное вскрытие симптомов кризисного развития, в результате чего многие хозяйствующие субъекты уже не в состоянии использовать кредитные ресурсы, наращивать производство, создавать новые рабочие места и рассчитываться с кредиторами.

Большинство хозяйствующих субъектов имеют многомиллионные долги, накопленные ими ещё с середины 90-х годов, а по оценкам экспертов, реструктуризировать задолженность могут около 40% сельскохозяйственных организаций. Более 11% этих организаций имеют устойчивое экономическое состояние и практически не нуждаются в проведении реструктуризации. Оставшаяся часть, около 49% организаций, не может реструктуризировать задолженность по причине неуплаты текущих платежей и невыполнения условий реструктуризации.

Кроме того существенной проблемой является отсутствие квалифицированных кадров на селе, механизма их поиска, подготовки и закрепления. Сельское население испытывает существенные трудности в получении рыночной информации, консультационных услуг правового, экономического и технологического характера

Эффективность развития сельскохозяйственных организаций зависит от их эффективного функционирования. Если хозяйствующий субъект способен адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной среды, ежегодно получает прибыль и имеет возможность её увеличивать, то это говорит о некоторой устойчивости производства. Однако отрасль сельского хозяйства характеризуется достаточно большим удельным весом неплатёжеспособных предприятий, а процедуры, направленные на восстановление платёжеспособности хозяйствующих субъектов фактически не применяются. К сожалению, большинство сельскохозяйственных организаций не в состоянии самостоятельно справиться с той экономической ситуацией, в которой они оказываются.

В этой связи одной из главных мер по реализации аграрной политики на современном этапе является государственная поддержка развития сельского хозяйства, а решение проблемы имеющихся многомиллионных долгов у хозяйствующих субъектов следует непременно увязывать с обеспечением экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций и

только в результате решения этих вопросов можно будет говорить о дальнейшем их функционировании и развитии.

Меры, предпринятые в рамках национального проекта «Развитие АПК» и получившие свое продолжение в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., создали предпосылки для ускорения темпов экономического роста в аграрном секторе экономики. Достижение таких результатов стало возможным благодаря активной государственной политике по наращиванию темпов технической и технологической модернизации сельского хозяйства, обновления основных производственных фондов, внедрения в производство современных инновационных технологий. Это позволяет сформировать экономический базис продовольственной безопасности страны - крупнотоварное высокоинтенсивное сельскохозяйственное производство, не только обеспечивающее население качественными продуктами питания, но и создающее достойные условия оплаты труда для занятых в нем граждан.

В настоящее время актуальным является разработка программ развития подсобных производств и промыслов, малых и средних форм хозяйствования, предусматривающих широкую интеграцию с промышленными предприятиями на взаимовыгодных условиях. При этом необходимо активно использовать зарубежный опыт, например, использование социально-финансовых механизмов, кооперации и ипотеки.

Проблему повышения уровня жизни сельского населения и реализации потенциальных возможностей роста сельской экономики призваны решить меры по социальному развитию сельской местности. Мероприятия по обеспечению устойчивого развития сельских территорий включают в себя комплекс мер по развитию социально-инженерной инфраструктуры села, а также меры поддержки комплексной компактной застройки и благоустройства сельских поселений в рамках пилотных проектов.

Все это позволит создать экономически и социально стабильный аграрный сектор, обеспечить достойный уровень жизни на селе, улучшить социально-демографическую ситуацию в деревне.

ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Термин «налоговый аудит» появился сравнительно недавно, и до сих пор ведутся споры относительно как права на существование такого термина, так и содержания данного термина.

В настоящее время действует Методика аудиторской деятельности «Налоговый аудит и другие сопутствующие услуги по налоговым вопросам», одобренная Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации 11 июля 2001 г. В соответствии с Методикой под налоговым аудитом понимается выполнение аудиторской организацией специального аудиторского задания по рассмотрению бухгалтерских и налоговых отчетов экономического субъекта с целью выражения мнения о степени достоверности и соответствия по всем существенным аспектам нормам, установленным законодательством, порядка формирования, отражения в учете и уплаты экономическим субъектом налогов и других платежей в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды.

Объектом налогового аудита являются бухгалтерская и налоговая отчетность экономического субъекта, а также его первичные документы, налоговые регистры, договоры и другие документы.

Налоговый аудит преследует три основные цели:

- определение правильности исчисления суммы налогов, подлежащих уплате;
- предупреждение возможных претензий и штрафных санкций, связанных с нарушением законодательства по налогам и сборам (превентивная защита клиента-налогоплательщика);
- предоставление руководству клиента необходимой информации для последующей оптимизации налогообложения организации-клиента.

При проведении налогового аудита решаются следующие задачи:

- аудит налоговых обязательств на предмет соответствия исчисляемых и уплачиваемых налогов нормам налогового законодательства;
- оптимизация и планирование налогообложения;
- диагностика проблем налогообложения при осуществлении финансово-хозяйственной деятельности;
- анализ методики исчисления налоговых платежей и использования налоговых льгот с учетом корпоративной структуры и правовых отношений с контрагентами;
- проверка правильности составления деклараций и расчетов клиента по всем или отдельным видам уплачиваемых им налогов.

При этом в ходе налогового аудита оцениваются:

- соответствие налогового учета экономического субъекта документам и требованиям нормативных актов, регулирующих порядок ведения налогового учета и составления налоговой отчетности в Российской Федерации;

- соответствие налоговой отчетности экономического субъекта данным первичного учета и тем сведениям о деятельности субъекта, которыми располагает аудиторская организация в ходе проверки;

- финансовые последствия искажений, найденных в налоговом учете, и пути их устранения;

- необходимость внесения изменений в методику налогового учета, применяемую субъектом.

Согласно п. 2.9.3 Методики этап проверки и подтверждения правильности исчисления и уплаты экономическим субъектом налогов и сборов в бюджет и внебюджетные фонды может проводиться как по всем налогам и сборам, так и по отдельным их видам и вопросам, которые интересуют лицо, заказавшее проведение налогового аудита. Таким образом, налоговый аудит можно классифицировать как комплексный налоговый аудит и тематический налоговый аудит.

Комплексный налоговый аудит - это проверка правильности составления деклараций и расчетов по всем налогам, уплачиваемым предприятием за год.

Тематический налоговый аудит - это проверка правильности составления деклараций и расчетов по отдельным налогам, уплачиваемым предприятием за определенный период.

Помимо указанных двух видов налогового аудита на практике выделяется также так называемый структурный налоговый аудит, под которым понимается проверка правильности составления деклараций и расчетов по отдельным налогам, уплачиваемым юридическим лицом по месту нахождения его обособленных подразделений. Последний вид аудита является особо актуальным для крупных предприятий или финансово-промышленных групп, имеющих разветвленную сеть обособленных подразделений.

Учитывая изложенное, на наш взгляд, можно говорить о существовании и дальнейшем развитии в Российской Федерации обособленного самостоятельного направления аудита - налоговый аудит.

В настоящее время проводятся исследования относительно соотношения общего и налогового аудита. В частности, по мнению ряда авторов, два указанных направления аудита взаимно пересекаются и в процессе общего аудита осуществляется и налоговый аудит.

В то же время, как нам представляется, такая постановка вопроса не совсем корректна. Безусловно, в процессе аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности аудитором проверяются вопросы правильности исчисления и уплаты налогов, однако в отличие от налогового аудита данные во-

просы проверяются выборочным способом, и подчас объем выборки, приемлемый для выражения мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, является не презентабельным для выражения мнения о достоверности налоговой отчетности.

Именно по этой причине многие организации, для которых общий аудит является обязательным, отдельно указывают в договорах с аудиторскими фирмами объем работ по налоговому аудиту. Такой подход, возможно, оправдан для относительно небольших организаций, для которых характерны незначительные налоговые риски. Для экономических субъектов с большими оборотами и разветвленной сетью структурных подразделений такой подход вряд ли можно считать обоснованным, поскольку у подобных субъектов есть потребность в проведении полноценного налогового аудита. Таким образом, на наш взгляд, налоговый аудит может выступать как частью «общего» аудита, так и самостоятельным направлением.

Помимо отличий от аудита финансовой отчетности следует четко разделять налоговый аудит и сопутствующие налоговому аудиту услуги в области налогового консультирования.

К сопутствующим услугам в области налогового консультирования относятся (примерный перечень сопутствующих услуг приведен в Методике):

- разработка предложений и рекомендаций по улучшению существующей системы налогообложения экономического субъекта;
- разработка оптимальных механизмов начисления налогов с учетом особенностей экономического субъекта;
- выработка рекомендаций по полному и правильному использованию экономическим субъектом налоговых льгот;
- разработка комплекса мер, направленного на оптимизацию налогов и снижение налоговых рисков в рамках действующего законодательства;
- предварительный расчет налоговых платежей при различных вариантах договорных отношений экономического субъекта и видах деятельности;
- разработка рекомендаций по достижению соответствия принципов налогового учета, применяемых отдельными подразделениями и филиалами, единой системе налогового планирования, действующей у экономического субъекта;
- разработка предложений по созданию у экономического субъекта системы внутреннего контроля за правильностью исчисления налогов и сборов;
- разработка предложений по адаптации действующей системы налогового планирования и учета к возможным изменениям требований налогового законодательства;
- постановка налогового учета;

- налоговое планирование и оптимизация налогообложения;
- налоговое сопровождение в виде текущего консультирования по вопросам применения норм налогового законодательства и др.

Приведенные сопутствующие услуги отличаются по своей сути от непосредственно налогового аудита тем, что налоговый аудит предполагает проведение проверочных мероприятий в отношении правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов, в то время как иные сопутствующие аудиту услуги направлены прежде всего на оптимизацию налоговых платежей экономического субъекта, построение системы налогового учета и внутреннего контроля, а также на консультирование по отдельным вопросам налогообложения.

Помимо этого различаются и результаты, а также порядок оформления налогового аудита и сопутствующих услуг по вопросам налогообложения.

Результатом оказания сопутствующих услуг по налоговым вопросам могут быть:

- указания на наличие налоговых правонарушений и налоговых последствий для экономического субъекта в случаях обнаружения нарушений норм налогового законодательства;
- практические рекомендации по устранению негативных последствий, связанных с установленными нарушениями налогового законодательства;
- разработка новых проектов построения как общей системы налогообложения экономического субъекта, так и отдельных ее элементов;
- внесение рекомендаций по адаптации элементов и регистров бухгалтерского учета (в том числе и при использовании компьютерной обработки данных) к выбранной концепции управления налогами, разработанному комплексу налоговых проектов, изменениям в налоговом законодательстве и другим факторам, оказывающим существенное влияние на уровень полноты, правильности и своевременности исчисления и перечисления платежей в бюджет и внебюджетные фонды;
- разработка комплекса организационно-правовых и оперативных управленческих мер, направленных на создание постоянно действующей системы налогового планирования;
- расчеты, подтверждающие эффективность налогового планирования, той или иной оптимизационной модели.

Результатом же проведенного налогового аудита будут являться заключение аудитора и отчет. Несмотря на то, что два указанных документа не регламентированы на законодательном уровне, именно они, как правило, составляются аудиторскими фирмами для оформления результатов выполненного налогового аудита. В заключении о результатах проведения налогового аудита аудиторы выражают мнение о степени полноты и правильности исчисления (в том числе правильности применения налоговых

льгот и преференций), отражения и своевременности перечисления экономическим субъектом налоговых платежей в бюджет и внебюджетные фонды. При этом заключение о результатах проведения налогового аудита не может рассматриваться как аудиторское заключение о достоверности бухгалтерской отчетности в целом.

Отчет же по результатам проведения налогового аудита содержит рекомендации по исправлению выявленных существенных нарушений и дальнейшему их недопущению, рекомендации в отношении порядка исчисления налогов, включая правильность применения льгот, перечень вопросов, требующих особого внимания со стороны руководства организации, предложения по оптимизации налогообложения и совершенствованию системы бухгалтерского и налогового учета с позиций налогообложения.

Таким образом, отличия налогового аудита и сопутствующих услуг в области налогообложения, безусловно, имеют место, несмотря на то, что два данных направления достаточно близки. В то же время следует иметь в виду, что положительный результат от оказания сопутствующих услуг в сфере налогового консультирования может быть достигнут, только если этим услугам предшествовал налоговый аудит как таковой. В противном случае аудиторы не смогут оперировать всем объемом информации об организации и ее деятельности, а значит, и найти наиболее приемлемое и эффективное решение поставленной проблемы.

Место налогового аудита в современной системе экономических отношений, а также его роль в ближайшем будущем вызывают множество вопросов и предложений. Налоговый аудит, возможно, является именно тем инструментом, который позволит, с одной стороны, избавить аудит финансовой отчетности от огромного массива информации, анализируемой в рамках проведения проверок соблюдения законодательства при подготовке и составлении финансовой отчетности, а с другой - обеспечить контролирующие органы аудиторскими заключениями именно по вопросам соблюдения налогового законодательства.

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ, ВЫЯВЛЯЕМЫЕ В ХОДЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА

Практика аудита в его современных международных формах преследует две основные цели:

- снижение информационного риска при оценке результатов хозяйствования. Без достижения этой цели аудит несостоятелен с точки зрения пользователей бухгалтерской отчетности;

- снижение аудиторских рисков. Без достижения этой цели аудит несостоятелен не только с точки зрения клиентов, но и самой аудиторской организации (она может оказаться под угрозой разорения).

Стремление практикующих аудиторов одновременно достичь обеих целей является вполне обоснованным, поскольку только таким образом они могут и выполнить свою функцию, и выжить как предприниматели. Однако, как свидетельствует аудиторская практика, почти всегда одна из целей бывает достигнута в большей степени, нежели другая. И это, в принципе, чревато известными расхождениями в интересах аудиторов и их клиентов. Определенный баланс этих интересов достигается за счет того, что в соответствии с действующим законодательством и стандартами аудиторской деятельности аудиторы направляют главные усилия на обнаружение только существенных некорректностей.

В литературе различные авторы достаточно подробно рассматривают в первую очередь ошибки, допускаемые при исчислении и уплате различных налогов и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, а также при исчислении себестоимости продукции. Ими же предприняты попытки определенной группировки наиболее типичных искажений, встречающихся в ходе проведения аудиторских проверок. Как представляется, наиболее приемлемой является классификация, которая приведена в книге Б.А. Рагозина «Налоговое планирование на предприятиях и в организациях».

Ошибки, с которыми сталкивается аудитор при проверках, автор группирует следующим образом:

- ошибки, обусловленные отсутствием на предприятии единой учетной политики или ее непоследовательным применением;

- ошибки, связанные с неправильной интерпретацией фактов хозяйственной деятельности (ошибки в ведении бухучета, составлении бухгалтерской отчетности), отсутствием их корректировки в целях налогообложения;

- ошибки в исчислении и уплате налогов (неправильное определение налогооблагаемой базы, неверный расчет сумм налогового пла-

тежа,
ошибочное применение льгот);

- ошибки, допущенные в результате незаконных действий, к которым относятся хозяйственные операции, совершенные в противоречии с действующим законодательством или документами, регулирующими деятельность данного предприятия (учредительные документы, решения собрания акционеров и др.)

- ошибки, связанные с пропуском отдельных фактов хозяйственной деятельности.

На наш взгляд, приведенная классификация, не в полной мере охватывает встречающиеся на практике искажения (в ней, например, нет места умышленно допущенным ошибкам, а также ошибкам прошлых отчетных периодов, выявленным в данном отчетном периоде).

Другие авторы при классификации ошибок выделяют две их группы:

- ошибки в ведении бухгалтерского учета;
- ошибки в ведении налогового учета.

Как представляется, это связано с необходимостью отдельного ведения на предприятии бухгалтерского и налогового учета. Однако следует заметить, что ошибка, допущенная в бухгалтерском учете, будет иметь место и в налоговом учете и наоборот. Поэтому такую классификацию трудно признать достаточно эффективной и целесообразной.

Как свидетельствует аудиторская практика, среди выявляемых аудиторами искажений наибольший удельный вес составляют ошибки, допускаемые в учете затрат на производство продукции (работ, услуг). Такие ошибки приводят к необоснованному завышению величины себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг) и, соответственно, налогооблагаемой базы при исчислении и уплате налога на прибыль. Нарушения налогового законодательства обуславливают в свою очередь применение штрафных санкций со стороны налоговых органов, возникновение споров с этими органами вплоть до судебных разбирательств.

Своевременное выявление таких искажений, допускаемых при формировании себестоимости продукции (работ, услуг), позволяет снизить уровень аудиторского риска. В этих целях мы попытались сгруппировать все изученные нами типичные искажения в учете затрат на производство продукции (работ, услуг) по определенным признакам, присущим данного рода ошибкам, так как последние достаточно схожи и характерны для большинства экономических субъектов.

Нами предлагается следующая классификация наиболее типичных ошибок, допускаемых в учете затрат на производство продукции (работ, услуг):

- по характеру и типу искажений;
- по периоду совершения ошибок;
- по источнику отнесения затрат.

К первой группе ошибок относятся:

- умышленные искажения, когда аудиторы выявляют списания сумм (с целью сокрытия следов преступлений) по бестоварным операциям, мелким хищениям и недостачам. В отечественных условиях такие явления встречаются достаточно часто. В частности, аудиторская и экспертная практика свидетельствуют о том, что нередки случаи фиктивного отпуска материальных ценностей со склада в производство (заметим, что в функции аудитора не входит выявление преступлений в сфере экономики и установление по ним виновных лиц);

- ошибки, обусловленные низкой квалификацией учетных работников и незнанием ими нормативных актов в области бухгалтерского учета, а также приказов, издаваемых на самом хозяйствующем субъекте. Нормативные акты, издаваемые в Российской Федерации, часто толкуются бухгалтерами неправильно, что чревато серьезными ошибками, как при исчислении себестоимости продукции, так и при совершении других операций.

Иногда, как свидетельствует практика аудита, учетные работники не знают даже о существовании тех или иных нормативных актов, которыми регулируются отдельные вопросы учета. Бывает и наоборот, когда в бухгалтерии предприятия имеются все нормативные акты с самыми последними изменениями и дополнениями, но они не изучаются сотрудниками бухгалтерии в должной мере;

- случайные ошибки, допускаемые, например, при расчетах сумм налогов, подлежащих к уплате. Как известно, такие ошибки не снимают ответственности с налогоплательщика и могут привести к штрафным санкциям на сумму завышения себестоимости продукции (работ, услуг).

Выделение данной группы ошибок целесообразно с целью формирования у аудитора определенного мнения о достоверности показателей себестоимости продукции (работ, услуг), учета и отчетности на проверяемом предприятии. В этой связи выделение подобного рода ошибок является важным моментом при аудите затрат на производство продукции (работ, услуг), а также при составлении аудиторского заключения.

По периоду совершения ошибки, допускаемые при аудите затрат на производство продукции (работ, услуг), подразделяются на две следующие группы:

- ошибки, допущенные в данном отчетном периоде;
- ошибки, допущенные в прошлых отчетных периодах, но выявленные в данном отчетном периоде.

По источнику финансирования затрат, относимых на практике на счета учета затрат, также можно выделить несколько групп наиболее типичных ошибок.

1. Отнесение на себестоимость расходов, которые должны покрываться за счет прибыли, оставшейся в распоряжении хозяйствующего субъекта после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Искажения такого характера в аудиторской практике встречаются наиболее часто. В основном это ошибки, связанные с исчислением и уплатой налогов, сборов и иных платежей в бюджет.

Так, например, в платежных требованиях, выставляемых предприятию организациями, осуществляющими контроль за экологическим состоянием окружающей природной среды, могут быть отражены штрафные санкции за превышение соответствующих экологических нормативов. Эти суммы штрафов в учете хозяйствующего субъекта относятся на себестоимость продукции (работ, услуг), тогда как на основании действующего законодательства они должны осуществляться за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Аудиторами выявляются также случаи отнесения на счета затрат:

- сумм износа по основным средствам, относящимся к объектам социально-культурной сферы;
- отчислений от прибыли профсоюзным организациям, а также расходов по содержанию профсоюзных и других общественных организаций.

2. Отнесение на себестоимость расходов, которые должны финансироваться за счет средств фондов специального назначения.

В частности, к таким расходам следует отнести командировочные расходы по служебным командировкам, не связанным с производственной деятельностью предприятия, выплату суточных за однодневные командировки, оказание финансовой помощи различным благотворительным организациям и фондам и др.

3. Отнесение на счета затрат расходов, являющихся по своей сути капитальными вложениями.

На практике нередко относят на себестоимость продукции расходы по монтажу и установке оборудования, по оплате выполняемых строительными организациями работ, являющихся по своей сути не капитальным или текущим ремонтом, а реконструкцией либо модернизацией действующих производственных фондов. Согласно действующему законодательству, такие затраты должны учитываться на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».

При прямом отнесении таких расходов на счета затрат занижается налогооблагаемая прибыль, что может привести к штрафным санкциям со стороны налоговых органов. При этом не следует забывать о том, что размер себестоимости непосредственно влияет на стоимость и рыночную цену готовой продукции (работ, услуг), а также на размер прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которая может быть им использо-

вана на различные цели (создание фондов специального назначения, выплату дивидендов и т.д.)

4. Отнесение на себестоимость продукции (работ, услуг) расходов будущих периодов.

На практике встречаются также случаи, когда на себестоимость продукции (работ, услуг) относятся расходы по аренде, подписке на газеты и журналы, услуги связи, радио, охрану и т.д. До момента наступления срока списания таких расходов на счета затрат они должны учитываться на счете 97 «Расходы будущих периодов», а не включаться в дебетовые обороты калькуляционных счетов.

Приведенная классификация ошибок, допускаемых при учете затрат на производство продукции, во-первых, может быть использована аудиторами или аудиторскими фирмами при составлении плана и программы аудита; во-вторых, снижает аудиторский риск, то есть риск невыявления и необнаружения ошибок, который неразрывно связан с ответственностью аудитора, и, наконец, в-третьих, обеспечивает экономию времени, необходимого на проведение проверки состояния учета затрат на производство.

Дядина Е.О.

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК» В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

В банковской сфере особенности организации денежно-кредитной деятельности обусловлены, прежде всего, спецификой банковской продукции. В коммерческих банках продукция представляет два основных раздела: услуги по пассивным и по активным операциям. Услуги по пассивным операциям осуществляются в целях аккумуляции средств, прежде всего сбережений и временно свободных средств населения и предприятий. Посредством оказания услуг по активным операциям коммерческие банки распределяют мобилизованные средства так, чтобы обеспечить себе необходимый уровень прибыли.

По своему характеру банковские услуги делятся на кредитные, операционные, инвестиционные и прочие. Кроме того, российские банки развивают и другие операции по поручению клиентов: факторинговые услуги, лизинговые, доверительные, консультационные, информационные и прочие.

Создание и развитие широкого спектра услуг банков, оказываемых клиентам (физическим и юридическим лицам) базируется на ряде основных предпосылок: формирование стратегии банка, определение эффективности, концепция, продажа услуг, исследования рынка, кадровая политика и др.

Так как рынок банковских услуг в России находится на стадии интенсивного формирования, клиентам предоставляются только немногие услуги из тех, которые может получить клиент западного банка. На примере ЗАО «Райффайзенбанк», как единственного представителя иностранного банка на Курском рынке банковских услуг, можно проследить особенности функционирования филиала дочернего банка в российских условиях, рассмотрев основные услуги, предоставляемые данным банком.

ЗАО «Райффайзенбанк» является 100% дочерним банком австрийской банковской группы Райффайзен. Банк работает в России с 1996 года и оказывает полный спектр услуг частным и корпоративным клиентам, резидентам и нерезидентам, в рублях и иностранной валюте.

Предоставление услуг высшего качества является одной из главных задач ЗАО «Райффайзенбанк». Для того, что бы интенсифицировать продвижение банковских услуг на рынок необходимо рассмотреть весь комплекс предлагаемых услуг. Разделим рынок Курска условно на рынок юридических и физических лиц.

Райффайзенбанк» предоставляет широкий спектр банковских продуктов и услуг для различных сегментов юридических лиц, работающих в большинстве отраслей экономики.

Деление юридических лиц и частных предпринимателей на сегменты в зависимости от размера бизнеса (исходя из годового оборота (выручки) компании (группы взаимосвязанных компаний) за текущий (предыдущий) год) в банке осуществляется в соответствии со следующим распределением:

Малый бизнес до 300 миллионов рублей

Средний – 300-2000 миллионов рублей

Крупный – более 2000 миллионов рублей

Крупным и средним партнерам оказывает полный перечень услуг по расчетно-кассовому обслуживанию, предоставляет банковское финансирование, корпоративные карты, услуги по перечислению заработной платы и кредитованию сотрудников корпоративных клиентов, казначейские услуги и инвестиционно-банковские услуги. Для клиентов среднего бизнеса действует специальная Программа кредитования среднего бизнеса. В рамках реализации программы Банк работает с компаниями, которые по своим параметрам удовлетворяют следующим основным критериям:

- Совокупный годовой оборот – от 300 до 2000 млн. рублей;
- Период с момента организации бизнеса не менее 1 года;
- Хорошая репутация и устойчивое положение на рынке;

- Конкуренентоспособная продукция и услуги, диверсифицированная клиентская база;

- Принадлежность к одному из следующих секторов экономики:

Оптовая и розничная торговля;

Производство;

Сфера услуг (за исключением финансовых)

- Готовность руководства компании к предоставлению финансовой информации о деятельности компании.

Банк ведет и круг стандартных операций. Например открывает и ведет расчетные и текущие счета для компаний-резидентов и нерезидентов в рублях РФ, долларах США, евро и всех основных видах европейских валют.

Расчетно-кассовое обслуживание в Райффайзенбанке включает следующие банковские продукты и услуги:

- открытие текущих счетов в рублях и иностранной валюте;

- осуществление рублевых платежей;

- платежи в иностранной валюте;

- электронные системы «Банк-Клиент»;

- системы управления ликвидностью;

- операции с наличными;

- инкассацию/доставку ценностей;

- эквайринг;

- ночную кассу пересчета,

- электронную коммерцию.

В последнее время достаточно популярной у клиентов банков являются комплексное обслуживание в банке, в том числе и по операциям связанным с фондом оплаты труда. Перекладывая заботы о ежемесячных отчислениях и выплатах заработной платы сотрудникам, предприятия значительно экономят на содержании кассы, спецоборудования охраны и пр. Корпоративные карты и услуги по перечислению заработной платы могут быть так же частью обслуживания компании по договоренности. Корпоративные карты выпускаются для сотрудников компании с установлением компанией ежемесячного лимита трат для каждого сотрудника.

Райффайзенбанк выпускает корпоративные кредитные карты двух ведущих международных платежных систем VISA и MasterCard для использования сотрудниками корпоративных клиентов Банка. Предлагаемая схема выплаты заработной платы позволяет избежать операций с наличностью при выплате зарплаты своим сотрудникам.

Таким образом, привлекая корпоративных клиентов, банк вовлекает в свой бизнес и сотрудников этих предприятий – физических лиц, одновременно предлагая им льготные условия пользования банковскими продуктами. Это происходит по средствам прямых продаж, устраивая демонстрации преимуществ банковских услуг на различных предприятиях горо-

да с использованием специальной аппаратуры (приложение Б). Но привлечение физических лиц идет также и по другим каналам, интернету, а так же пополнении клиентов может быть инициативой самого лица, сравнившего надежность и выгодность «Райффайзенбанка» по сравнению с другими участниками Курского банковского рынка.

Все операции банка на этом рынке можно разделить на дебетовые – вклады физических лиц и кредитовые, а так же дополнительные услуги по вкладам и займам. В первую очередь рассмотрим предлагаемые вклады:

Вклад «Пополняемый» – депозит с возможностью пополнений без ограничений и выплатой/причислением процентов в конце срока депозита.

Вклад «Рантье» – депозит с возможностью пополнения без ограничений; каждый месяц Вы будете получать проценты на Ваш текущий счет.

Вклад «Универсальный» – депозит предполагает не только возможность пополнения без ограничений, но и возможность частичного изъятия средств до суммы неснижаемого остатка; проценты выплачиваются/причисляются в конце срока депозита.

Вклад «Растущий доход» – депозит с возможностью пополнений, ежеквартальной капитализацией процентов и растущей ставкой. Основным отличием депозита «Растущий доход» является увеличение процентной ставки каждый квартал.

Вклад «Мультивалютный» – депозит дает возможность не только получать стабильный доход на Ваши сбережения, но и оперативно изменять валюту депозита без потери процентов. Депозит предполагает возможность пополнения без ограничений.

Вклад «Инвестиционный» – депозит открывается при условии предварительного размещения средств в ПИФы под управлением УК «Райффайзен Капитал». Для открытия рублевого депозита под 8,6%-11,8% годовых достаточно одновременно проинвестировать в ПИФы 50 000 рублей.

Вклад «Страховой» – депозит открывается при условии оформления программы накопления и финансовой защиты «Райффайзен Перспектива», «Райффайзен Киндер» ООО «СК «Райффайзен Лайф» и оплаты страховой премии первого года страхования. Этот продукт не только предлагает Вам высокую ставку по депозиту (до 13% годовых), но и позволяет обеспечить финансовой поддержкой себя и своих близких на случай наступления непредвиденных обстоятельств.

Кредиты – самые доходные продукты банков, поэтому и предложения в этой области достаточно широкое (приложение В). Целевой кредит один из самых распространенных кредитных продуктов, суммой от 30 до 450 тысяч выдается на срок до трех лет. В виде целей на получение кредита могут быть как нестандартные, так и типичные нужды домохозяйств, перечислим преимущества кредитования в Райффайзенбанк:

- уникальная возможность оплатить стоматологические услуги с помощью кредита;
- низкие процентные ставки;
- кредит без залога и поручительства;
- первоначальный взнос не требуется;
- возможность бесплатно заказать карту Visa Electron Экспресс или Maestro Экспресс;
- возможность страхования жизни по желанию;
- оперативное принятие решения по кредиту;
- отсутствие моратория на досрочное погашение;
- бесплатный выезд специалиста для принятия заявки.

Банк принимает решение об одобрении кредитной заявки на основании всей предоставленной информации в течение 5 рабочих дней со дня получения необходимых документов. Данное решение действительно в течение 15 рабочих дней с момента принятия решения. В случае, если у клиента изменилось место работы в течение указанного срока действия решения, то для подписания кредитного договора ему необходимо предоставить документ, подтверждающий его занятость на новом месте работы и подтверждение заработной платы.

В ассортименте банковских продуктов имеется также ипотечное кредитование Райффайзенбанка.

Если клиент отвечает требованиям Райффайзенбанка, то с помощью этой программы можно купить квартиру в кредит на вторичном рынке, получить кредит на покупку недвижимости под залог имеющейся квартиры, получить кредит на любые цели под залог имеющейся квартиры. Условия предоставления таких кредитов с 1 февраля 2010 года изменились, снижаются процентные ставки по ипотечным программам, а для сотрудников корпоративных клиентов действует специальное предложение.

Автокредит Райффайзенбанка – специальное предложение для желающих купить автомобиль.

Отдельно необходимо отметить такой канал выделения кредита, как кредитные карты. Отличительная черта от предыдущего - выделение кредита безналичным путем, за счет перечисления денег на карту клиента. В зависимости от вида и суммы кредита выпускается разнообразие карт. Чем выше статус карты, тем больше привилегий и дополнительных бонусов есть у клиента.

Поскольку современный клиент достаточно мобилен для удобства пользования счетами банка предусмотрены различные программы одна из которых – Дистанционное обслуживание. Находится ли клиент в офисе, дома или в дороге, к услугам предоставляется доступ к личным финансам. В структуру дистанционных сервисов входят:

1. Система Интернет-банкинга Raiffeisen CONNECT, которая включает вход в систему, вход в PDA-версию, руководство пользователя системы Raiffeisen CONNECT.

Клиент с помощью этой услуги может не только получать информацию о счетах, но и делать переводы по льготным тарифам, конвертировать валюту по более выгодным курсам чем в отделениях и банкоматах, оплачивать услуги мгновенно и без комиссий, открывать депозиты, а также многое другое.

2. Система «Электронный офис» – это система удаленного обслуживания клиентов, позволяющая осуществлять полный спектр операций по управлению средствами на счетах, а также получать уникальные финансовые услуги, круглосуточно, 7 дней в неделю, из любой точки мира, где есть доступ в Интернет.

3. Райффайзен Телеинфо – телефонная информационная система, позволяющая получать в автоматическом режиме информацию общего и индивидуального характера с высоким уровнем конфиденциальности телефонного обслуживания и быстроты ответа.

Конечно же за такой короткий период деятельности Райффайзен банка на курском рынке говорить об основных параметрах сложно, а делать прогнозы трудно. Итоги 2009 года включают в себя лишь несколько месяцев деятельности. Большой прорыв в продвижении услуг был сделан за счет привлечения крупных розничных предприятий Курска: ГРИНН с сетью супермаркетов Линия и крупной международной сетью супермаркетов в Австрии и Восточной Европе BILLA развиваемая немецкой компанией REWE Group, не так давно действующей на рынке Курска METRO Cash & Carry супермаркет для мелкооптовой торговли и другие средние магазины и небольшие торговые сети. По собственным данным только благодаря этому в банке находится около 27% денежных средств от всего товарооборота Курска. А это означает процент от работы с объема денег по расчетам с поставщиками и обслуживанию сети магазинов. Именно потому, что розничная торговля имеет достаточно большой оборот и вес в общем региональном продукте в приоритете привлечение именно торговых предприятий.

Это единственный иностранный банк на территории г. Курска. Курский филиал дочернего отделения в России работает уже год и достаточно успешно продвигает свои услуги как среди юридических, так и среди физических лиц. Предложения по улучшению качества обслуживания принимаются не только лично от клиентов, но и по средствам интернета. На их основе исправляются существующие недочеты и по возможности удовлетворяются потребности. Кроме того в банке существует практика индивидуального подхода к клиентам с неординарными запросами, для которых строится особая модель обслуживания. Приоритетов в отношении каких либо клиентов в банке нет. Рынок физических лиц достаточно пер-

спективный в нескольких направлениях. Во первых россияне привыкли хранить деньги в банках, во вторых распробовав возможности улучшения качества жизни по средствам кредитования многие жители, в особенности крупных городов, хотят и готовы пользоваться этими банковскими продуктами. По данным Центрального банка Российской Федерации на 1 марта 2010 года «Райффайзенбанк» входит в тридцатку крупнейших банков России и появление его филиала в Курске говорит о желании и возможности внедрится на рынок, считающейся достаточно перспективным.

Желтобрюхова М.В.

ОЦЕНКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ФОНДА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПО КАТЕГОРИЯМ ЗЕМЕЛЬ

Краснодарский край является уникальным регионом Российской Федерации по своеобразию своего географического положения, природных ландшафтов, почвенных и климатических ресурсов, поверхностных и подземных вод, растительного и животного мира.

По данным государственного учета земель земельный фонд Краснодарского края по состоянию на 1 января 2010 года составил 7548,5 тыс.га. Распределение земельного фонда Краснодарского края приведено в таблице [3].

Таблица 1 – Распределение земельного фонда по категориям земель

Категории земель	Площадь в тыс. га				
	На 01.01.09	% от общей	На 01.01.10	% от общей	2009 2008
Земли сельскохозяйственного назначения	4757,7	63,0	4751,8	63,0	-5,9
Земли населенных пунктов	586,4	7,8	592,2	7,8	5,8
Земли промышленности	142,8	1,9	143,6	1,9	0,8
Земли особо охраняемых территорий	378,5	5,0	378,5	5,0	0
Земли лесного фонда	1212,1	16,1	1212,1	16,1	0
Земли водного фонда	325,2	4,3	324,9	4,3	-0,3
Земли запаса	145,8	1,9	145,4	1,9	-0,4
Итого	7548,5	100,0	7548,5	100,0	0

Анализ данных государственной статистической отчетности показывает, что в 2009 году продолжалось перераспределение площадей всех категорий земель, что связано с проводимыми в крае земельными преобразованиями, направленными на укрепление различных форм собственности и развитие многоукладных способов хозяйствования на земле, а также приведение категорий земель в соответствие с лесным, водным и земельным законодательством.

Большую часть территории края – 4751,8 тыс. га (63,0%) занимают земли сельскохозяйственного назначения. Земли населенных пунктов занимают 592,2 тыс. га (7,8 %); земли промышленности, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, космического обеспечения, обороны и иного назначения – 143,6 тыс. га (1,9 %); земли особо охраняемых территорий – 378,5 тыс. га (5,0 %); земли лесного фонда – 1212,1 тыс. га (16,1 %); земли водного фонда – 324,9 тыс. га (4,3 %); земли запаса – 145,4 тыс. га (1,9 %) [3].

Земли сельскохозяйственного назначения, имеющие преобладающий вес в составе земельного фонда края, оказывают важное значение на развитие аграрного сектора экономики, а стало быть, и всей экономики края.

Земли сельскохозяйственного назначения предоставляются сельскохозяйственным предприятиям, организациям для сельскохозяйственного производства, научно-исследовательских и учебных целей, а также гражданам для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства, личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества, животноводства, сенокосения и выпаса скота.

Земельные угодья являются основным элементом государственного земельного учета и делятся на сельскохозяйственные (пашня, многолетние насаждения, залежь, сенокосы и пастбища) и несельскохозяйственные угодья (застроенные территории, дороги, болота, кустарники, овраги и т.д.)

Сельскохозяйственные угодья – это земельные угодья, систематически используемые для получения сельскохозяйственной продукции. В соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации и законом Краснодарского края «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» изъятие пашни, многолетних насаждений, орошаемых и осушенных земель допускается в исключительных случаях при отсутствии других вариантов размещения и только по решению администрации края [1].

В целом по краю, на землях сельскохозяйственного назначения сельскохозяйственные угодья занимают – 4246,8 тыс. га (89,4% от общей площади).

Пашня является наиболее важным видом сельскохозяйственных угодий. К ней относятся земли, систематически обрабатываемые и используемые под посевы сельскохозяйственных культур [2]. По состоянию на 1 января 2010 года площадь пашни по краю составила 3990,3 тыс. га или 84,7 % всех сельскохозяйственных угодий.

Площади, занятые кормовыми угодьями составляют 594,4 тыс. га, или 12,6 % всех сельскохозяйственных угодий.

Многолетние насаждения занимают 127,8 тыс. га (2,7 %) и представлены садами, виноградниками, ягодниками.

На долю лесов и древесно-кустарниковых насаждений приходится – 128,7 тыс. га (2,7 %), болота занимают – 70,2 тыс. га (1,5 %), под водой занято – 78,0 тыс. га (1,6 %), земли застройки – 72,0 тыс. га (1,5 %). Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения на отчетную дату составляет 4751,8 тыс.га.

Земли сельскохозяйственного назначения за отчетный период уменьшились на 5,9 тыс. га.

Изменение общей площади категории земель сельскохозяйственного назначения, вызвано переводом земель в другие категории (в земли населенных пунктов 5, 4 тыс. га, в земли промышленности, транспорта, связи и иного назначения 0,9 тыс. га), а также переводом из других категорий (из земель водного фонда 0,2 тыс. га и земель запаса 0,2 тыс. га) [3].

В категорию земель населенных пунктов включены земли, расположенные в пределах городской и поселковой черты, а также черты сельских поселений.

В Краснодарском крае имеется 37 муниципальных районов и 8 городских округов, в составе которых 1692 сельских и 55 городских поселений.

Территории городов, поселков городского типа, сельских населенных пунктов занимают на 1 января 2010 года 592,2 тыс. га, или 7,8 % территории края. В ведении городских (поселковых) органов власти числится 150,5 тыс. га земель (25,4 %) в ведении сельских органов власти 441,7 тыс. га (74,6 %).

Площадь земель, отнесенных к этой категории, в отчетном году увеличилась на 5,8 тыс. га.

Увеличение категории земель населенных пунктов произошло в основном за счет земель сельскохозяйственного назначения 5,4 тыс. га, а также земель промышленности, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, космического обеспечения, обороны и иного назначения – 0,2 тыс. га, земель водного фонда - 0,1 тыс. га и земель запаса – 0,1 тыс. га.

Земли промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны и земли иного специального назначения предоставляются предприятиям промышленности под транспортные артерии (автомобильный, трубопроводный, морской, воздушный транспорт), для обеспечения обороноспособности страны, под объекты связи, радиовещания, телевидения, информатики и космического обеспечения.

Земли указанной категории занимают на 1 января 2010 года 143,6 тыс. га, что составляет 1,9% территории края.

Категория земель особо охраняемых территорий включает участки земли, где располагаются природные комплексы и объекты, имеющие особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое и оздоровительное значение. К ним относятся государственные природные заповедники и заказники, национальные и природные парки, памятники природы, дендрологические парки, ботанические сады, лечебно-оздоровительные местности и курорты [2].

В отчетном году общая площадь этой категории земель составляет 378,5 тыс. га. Кроме того, в границах земель населенных пунктов имеются участки занятые особо охраняемыми территориями и объектами на площади 9,3 тыс. га, в том числе в городах 8,0 тыс. га, в сельских населенных пунктах 1,3 тыс. га. Общая площадь земель занятых особо охраняемыми территориями и объектами в крае составляет 387,8 тыс. га, или 5,1 % территории края [3]. По сравнению с прошлым годом площадь указанной категории земель не изменилась.

В соответствии с Лесным кодексом Российской Федерации в земли лесного фонда вошли все леса, за исключением лесов, расположенных на землях обороны и землях городских поселений, а также земли лесного фонда, не покрытые лесной растительностью (лесные и нелесные земли).

По состоянию на 1 января 2010 года земли лесного фонда занимают 1212,1 тыс. га. Кроме того, в границах земель населенных пунктов имеются участки лесного фонда на площади 17,4 тыс. га, в том числе в городах 9,7 тыс. га и сельских населенных пунктах 7,7 тыс. га. Общая площадь земель лесного фонда в крае составляет 1212,1 тыс. га, что составляет 16,1% от общей территории края. Площадь земель лесного фонда за отчетный период не изменилась.

К землям водного фонда относятся земли, занятые водными объектами, а также земли, выделяемые под полосы отвода гидротехнических и иных сооружений, необходимых для использования водных объектов. Земли данной категории используются для водохозяйственных, сельскохозяйственных, рыбохозяйственных, транспортных и других государственных и общественных нужд [2].

Земли водного фонда по состоянию на 1 января 2010 года занимают 324,9 тыс. га, или 4,3 % площади края. За отчетный период земли водного фонда уменьшились на 0,3 тыс. га. Уменьшение данной площади произошло за счет земель сельскохозяйственного назначения на 0,2 тыс. га, земель населенных пунктов - 0,1 тыс. га.

На 1 января 2010 года земли запаса размещены на площади 145,4 тыс. га (1,9 %) от площади края. Почвенный покров этих земель имеет признаки подтопления, они периодически (менее 1 года) используются для посева сельскохозяйственных культур. Кроме того, в состав земель запаса

включены плавневые территории края, которые представлены болотами, водными поверхностями и прочими землями. За отчетный период земли запаса уменьшились на 0,4 тыс. га. Уменьшение данной площади произошло за счет земель сельскохозяйственного назначения на 0,2 тыс. га, земель промышленности, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, космического обеспечения, обороны и иного назначения - 0,1 тыс. га и земель населенных пунктов на 0,1 тыс. га [3].

Краснодарский край имеет благоприятные условия как для ведения сельскохозяйственного, так и несельскохозяйственного производства. На сегодняшний день остается важным вопросом то, насколько эффективно использование земельного фонда региона. Использование имеющихся ресурсов зависит от многих факторов, основным из которых является государственное регулирование управления ресурсами.

Только при государственной поддержке можно достичь стабилизации и повышения эффективности любого производства, тем самым обеспечить продовольственную безопасность края.

Литература.

1. «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» Федеральный закон от 24 июля 2002 г. № 101-ФЗ с последующими изменениями.

2. Земельный кодекс Российской Федерации/Российская газета. – 2001 г. 30 октября.

3. Доклад Управления Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Краснодарскому краю о состоянии и использовании земель Краснодарского края в 2009 г., Краснодар, 2010.

Золотарева О. В.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Земельные ресурсы в нашей стране по действующему законодательству отнесены к национальному достоянию, используемому и охраняемому в интересах проживающего населения. Организация использования и охраны земельных ресурсов Российской Федерации и ее отдельных регионов приобретает по мере реконструкции экономики и природопользования все большую производственную значимость. Земля играет основополагающую роль в жизнеобеспечении общества и каждого человека в отдельности. Она многофункциональна, ограничена, невозпроизводима как тер-

ритория, но способна в сельском хозяйстве к неуклонному повышению продуктивности при рациональном использовании и надежной охране.

Организация рационального использования и охраны земель особенно актуальна для исконно земледельческих регионов, к которым относится Краснодарский край - традиционная житница России. Из общей площади, равной 7 млн 548 тыс. 500 га, сельхозугодиями занято 4 млн 471 тыс. 300 га, то есть почти 60 %. По комплексу природных, демографических, экономических условий этот регион занимает приоритетное положение. Две трети рельефа края занимают равнины. Почвенный покров представлен 108 наименованиями почв: мощные и сверхмощные черноземы, черноземы обыкновенные, серые лесные, бурые лесные, дерново-карбонатные, коричневые, лугово-черноземные, луговые и прочие. На Азово-Кубанской равнине находятся плодороднейшие в стране черноземы, отличающиеся от черноземов других регионов России большой мощностью гумусового слоя, часто превышающей 120 см. В южной предгорной природно-экономической зоне края можно насчитать несколько десятков почвенных разностей. Подобное разнообразие требует индивидуального подхода к возделыванию пашни в каждом отдельно взятом районе.

В процессе социально-экономических преобразований в стране создана новая экономическая система, основанная на рыночных отношениях: введено многообразие форм собственности, платность землепользования, новые формы хозяйствования, земля приобрела статус недвижимости и включена в оборот. В ходе реформы сокращены объемы работ по мелиорации земель и защите почв от деградации, ослаблено внимание к сохранению и повышению плодородия почв. Эффективность использования земли постоянно снижается. Сокращается земельно-ресурсная база сельского хозяйства, что выражается в уменьшении площади сельскохозяйственных угодий, пашни, посевов, в снижении плодородия почв. Создается реальная угроза продовольственной безопасности страны при относительно значительной земельной обеспеченности населения.

К сожалению, указанные выше недостатки землепользования характерны и для Краснодарского края. Ухудшению подверглась не только аграрная экономика, но и экологическая ситуация. В связи с преобразованием системы землевладения и землепользования, изменением границ, падением уровня интенсивности производства, нарушением севооборотов происходит усиленное развитие эрозии и засоления, снижение гумусности и деградация почв, засорение посевов сорняками и т.д. Изменение границ землевладений и землепользования не сопровождалось реконструкцией агролесомелиоративных систем. Фактически прекращены работы по орошению земель и переустройству мелиоративных сетей.

Необходимость упорядочения организации использования и охраны земель сельскохозяйственных предприятий Краснодарского края становится все более очевидной и неотложной. Согласно действующему законода-

тельному, почва - наше национальное достояние. Законов, призванных ее сохранять и возрождать плодородные функции, принято больше десятка. И вроде бы выходит все гладко. В той же федеральной целевой программе «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 годы и на период до 2012 года» постулируются, в частности, «рациональное использование биоклиматического потенциала для получения стабильных урожаев и систематическое воспроизводство природного плодородия почв». Также в документе отмечается: «Повышение плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения является естественным условием интенсификации земледелия, способствует росту урожайности, увеличивает ценность земли и имеет важное природоохранное значение». Законодатели рассчитывают на то, что программа создаст благоприятные условия для функционирования агропромышленного комплекса Российской Федерации, будет рационально использоваться природно-климатический и экономический потенциал земель, сельхозпроизводство станет более экологичным и обеспечит население страны качественным продовольствием. Все вышеперечисленные обстоятельства также улучшат социальную обстановку и жизнь на селе. Не менее значим и действующий на территории края закон «Об обеспечении плодородия земель сельскохозяйственного назначения». В нем, к примеру, отмечено, что собственники - владельцы и пользователи земель - обязаны осуществлять «...производство сельскохозяйственной продукции способами, обеспечивающими сохранение и воспроизводство плодородия земель сельскохозяйственного назначения, а также исключаящими или ограничивающими неблагоприятное воздействие такой деятельности на окружающую природную среду».

Однако ученые, занимающиеся исследованиями в сфере почвоведения, не спешат подтверждать действенность предпринимаемых мер.

- Нам сейчас радоваться особо нечему,- говорит профессор кафедры почвоведения Кубанского аграрного университета, доктор сельскохозяйственных наук Юрий Штомпель.- На сегодняшний день деградационными процессами затронуто более 63 % кубанских сельскохозяйственных угодий. Если так пойдет и дальше, то буквально через каких-нибудь тридцать лет в крае даже пшеница будет привозная, а не то, что фрукты-овощи.

Подтверждает это положение вещей и статистика. Так, по данным, предоставленным ОАО «КубаньНИИгипрозем», в настоящее время фактическое состояние ведения сельского хозяйства характеризуется преимущественно экстенсивным развитием. Пахотные земли Краснодарского края в течение длительного времени эксплуатировались с интенсивным применением ядохимикатов, минеральных удобрений, использованием мощной, разрушающей структуру почв техники, несоблюдением севооборотов, в результате чего они быстро потеряли свои уникальные свойства. Например, высокие дозы удобрений или злоупотребление средствами защиты

растений становятся причиной загрязнения почв различными токсичными веществами, в том числе и тяжелыми металлами.

Разрушительное обращение с почвой на протяжении последних десяти лет привело к тому, что сегодня доля территорий, загрязненных до уровня «умеренно опасный», составляет 32,7 % от общей площади территории края, «опасный» - 5 %, «чрезвычайно опасный» - 2,1 %.

Кроме того, в современных условиях интенсивность преобразующего воздействия общественного производства на природные ландшафты достигла такого уровня, при котором негативные последствия оказывают существенное влияние на природные процессы, среду обитания человека и, конечно же, почвы, подчеркивается в одном из исследований, проведенном кафедрой почвоведения КГАУ. Все это, отмечают ученые, приводит к тому, что в крае из сельскохозяйственного оборота ежегодно выбывает одна сотка пашни, так как почвы полностью меняют свой химический состав и становятся непригодными для земледелия.

Взаимосвязь между экономическими и экологическими аспектами землепользования проявляется через прямую зависимость: в результате нарушения и загрязнения земель сельскохозяйственного назначения уменьшается их продуктивность на 5 – 10 % , наблюдается недобор урожая на 10-20 % и снижение качества продукции на 20-30 %.

За последние 25-30 лет в крае отмечается устойчивая тенденция сокращения площадей пашни и многолетних насаждений из-за повышения грунтовых вод, засоления, закисления и других процессов деградации почв. Особенно активно почвы подвержены процессам водной эрозии. Площадь эродированной пашни составила около 270 тыс. га. Площадь земель, потенциально опасных для проявления процессов ветровой эрозии, в крае составляет 3 млн. 189 тыс. 100 га, водной эрозии - 1 млн. 246 тыс. 500 га. Дефляции в крае подвержено около 1 млн. га земель. Содержание гумуса в почвах за последние годы сократилось до 3,9 %. Из-за потери плодородия и деградации почв подлежит консервации около 210 тыс. га пашни.

В этих условиях совершенствование организационно – экологического механизма защиты земель сельскохозяйственного назначения от деградации имеет большое значение.

Учитывая особую роль земли в системе сельскохозяйственного производства, одним из основных направлений в организации данного вида деятельности является землеустройство.

Землеустроительные мероприятия регулируют функционирование земли как сложного многогранного объекта. С одной стороны, землеустройство учитывает действие основных экологических законов, природных условий, а также влияние землеустроительных решений на состояние и развитие отдельных свойств земли. С другой стороны, оно учитывает действие экономических законов и природных условий, землеустроительные решения при этом влияют на состояние земли как средства производства и

условия функционирования производства. Кроме того, учитываются действия основных законов развития общества, социальные условия жизни населения, влияние землеустроительных мероприятий на их изменение.

Одним из важнейших аспектов организации использования земель является организационные мероприятия.

Для проведения эколого-экономического анализа, управления земельными ресурсами нужна объективная и всесторонняя информация, отражающая как техногенное воздействие на окружающую среду, так и влияние экологических факторов на экономические показатели деятельности предприятия. Принятию решений, связанных с реализацией действий на земле, обязательно должен предшествовать анализ множества различных достоверных и регулярно обновляемых данных о состоянии земли. Необходимо проводить систематическое и комплексное наблюдение за состоянием окружающей среды – мониторинг.

Экологическая рационализация использования земли обеспечивается с помощью землеустроительных, организационно-экономических, агротехнических, мелиоративных, противоэрозионных приемов, оптимизации севооборотов, подбора сельскохозяйственных культур с учетом рельефа, почвенного покрова, уточнения специализации хозяйственной деятельности, создания системы защитных насаждений и других мероприятий, способствующих повышению плодородия почв и получению качественной сельскохозяйственной продукции.

Большое внимание должно уделяться мероприятиям по консервации деградированных и загрязненных земель путем консервации деградированных и загрязненных земель путем залужения и вывода из состава пашни, временному изъятию земель из оборота. В то же время неиспользуемые, но пригодные для сельскохозяйственного использования земли должны включаться в севооборот. Эти мероприятия обеспечивают стабилизацию природного состояния земли, восстановление и улучшения ее производительных свойств. Они не всегда имеют непосредственный экономический эффект для данного времени, но, сохраняя природный ресурс и имущества, в перспективе создают основу длительной жизнедеятельности и жизнеобеспечения населения на определенной территории.

В завершение хотелось бы подчеркнуть, что предотвращать развитие негативных процессов всегда дешевле, чем ликвидировать их и причиненные ими последствия.

Основной задачей организаторов нового производства или реконструкции старого в настоящее время является исключение нежелательной возможной расплаты за нанесение ущерба окружающей природной среде в будущем. Поэтому опытный руководитель и его единомышленники обязательно проанализируют современную ситуацию действующих аналогичных предприятий, рассмотрят все слабые места с точки зрения возможных

издержек будущего предприятия и создадут себе условия роста производства и получения прибыли в новой эколого-экономической ситуации.

Литература:

1. Волков С.Н. Землеустройство Т.2. Внутрихозяйственное землеустройство. – М.: Колос, 2001.
2. Кавешников Н.Т. Управление природопользованием / Под ред. Н.Т. Кавешникова. – М.: Колос, 2006.
3. Рогатнев Ю.М. Землеустройство – механизм эффективного управления сельскохозяйственным землепользованием и производством: Монография / Ю.М. Рогатнев. – Омск, Изд-во ОмГау, 2001.

Зухрабова Д.М.

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УНИВЕРСИТЕТСКОМ КОМПЛЕКСЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность и важность поставленной проблемы следует из того факта, что мировое научное и педагогическое сообщество уделяет постоянное внимание проблемам интеграции науки, образования и производства. Важнейшим условием устойчивого развития стран и отдельных регионов являются человеческие ресурсы (капитал), в разной степени, приспособленные для отраслей и сфер деятельности, для конкретной личности и системы образования и науки в целом. Вместе с тем в отечественной и зарубежной науке и практике в должной мере не рассматриваются вопросы создания механизмов, адекватно отражающих системные изменения, происходящие в мировом научном и образовательном сообществе. Проведенные ранее исследования анализируют и решают проблемы комплексного формирования и развития науки и образования в контексте их взаимодействия, не используя соответствующий аппарат системного воздействия (путем создания интегрированных учебно-научно-инновационных комплексов) на интернационализацию образования.

Схема интегрированного учебно-научно-инновационного университетского комплекса, объединяющего объективно складывающиеся структуры, обеспечивает научное и методическое сопровождение учебного процесса, развитие научных исследований и внедрение инноваций. Она может быть реализована на прорывных направлениях регионального развития, в частности в Красноярском крае. Анализ современной ситуации в России позволяет сделать вывод о том, что интеллектуальный потенциал проявил

способность к самосохранению и саморазвитию, что в наибольшей мере проявилось в сфере образования, которое не только не потеряло достигнутые позиции, но и развивалось в период реформ. Вместе с тем, в силу ряда причин, в настоящее время интеллектуальный потенциал используется недостаточно, и назрела необходимость разработки механизмов привлечения человеческих ресурсов к решению насущных социально-экономических проблем развития регионов. Организация системы непрерывного образования включает механизм согласования учебных планов и программ в системе открытого образования, в организации общей материальной, учебной и лабораторных баз, развитии информационного взаимодействия (учебники, методическое обеспечение, здания, электронные сети, библиотеки) учебных заведений разного уровня. Совокупный интеллектуально-инновационный потенциал региона способствует кадровому обеспечению стратегических направлений его социально-экономического развития, выпуска новых видов продукции, появлению новых сфер бизнеса (на основе наукоемкого предпринимательства и коммерциализации научно-технических идей).

Для выработки и реализации региональной образовательной и научно-технической политики в Красноярском крае определены следующие направления деятельности:

создание системы управления и координации сферы образования и науки, осуществляющей взаимодействие всех структур и объединяющей функциональными связями государственно-общественные, регионально-общественные организации и учреждения, в том числе вузы, отраслевые институты, научно-производственные объединения, центры и др.;

усиление отраслевой ориентации вузов, отражающей особенности региональной экономики;

разработка нормативно-правовой базы образовательной, научно-технической и инновационной деятельности;

формирование финансового механизма образования и науки, в том числе и за счет многоучредительства;

создание и развитие рыночной и инновационной инфраструктуры и концентрация ресурсов (интеллектуальных, природно-сырьевых, промышленных и др.) на решении наиболее важных проблем социально-экономического развития.

Кризисные тенденции, поразившие экономику, науку, социальные сферы, отразились и на высшей школе России, прежде всего на уровне ее государственного финансирования, поставив под угрозу, качественное воспроизводство интеллектуального потенциала страны. В частности, это сказалось на организации и ведении научно-исследовательской работы среди студентов. Для преодоления негативных явлений требуется осуществить соответствующую адаптацию системы организации, ведения и развития НИРС в вузах к условиям современного общества и экономики, соз-

дать механизм многоканального финансирования научного и технического творчества студентов. Функционирование системы НИРС в вузе является не самоцелью, а служит формированию и развитию студентов как творческих личностей, способных обоснованно и эффективно решать возникающие перед ними задачи. Исходя из этого, творческие созидательные способности выпускников вузов на современном этапе не менее, если не более, важны, чем их теоретические знания. Из предыдущего раздела объективно вытекает то, что развитие НИРС как неотъемлемой составной части образовательного процесса является функциональной должностной обязанностью структур вуза.

Соответственно, деятельность вузов по раскрытию и становлению потенциальных личностных способностей студентов, их творческих возможностей должна стать ведущей в системе обучения и воспитания. Провозгласив приоритет личности в жизнедеятельности современного общества, следует исходить из посылки, что потенциально одарен каждый, каждому надо предоставить возможность раскрыть свои способности и найти себя. Для высшей школы важнейшим направлением реализации данного положения является привлечение основной массы студентов к деятельности системы НИРС, авторитет которой необходимо полностью восстановить и развивать дальше. Учебный процесс в вузе должен представлять собой синтез обучения, производственной практики и научно-исследовательской работы студентов. При этом преобразования в системе НИРС должны базироваться не только на разработке новых путей и методов ее развития, что, безусловно, важно, но и на использовании многолетнего предшествующего отечественного и зарубежного опыта подготовки специалистов, отвечающего требованиям мировых стандартов.

Современная экономическая обстановка в стране, перестройка структуры и содержания высшего профессионального образования, развитие академической и экономической самостоятельности вузов делают очевидным необходимость и актуальность подготовки методических рекомендаций по организации и финансированию системы НИРС в вузах применительно к новым условиям их деятельности. Формирование в российской науке и высшей школе мощного интегрированного научно-образовательного сектора, как совокупности ведущих научно-образовательных структур с соответствующим статусом, государственной, частной и иной поддержкой, может проводиться многовариантно, по нескольким относительно самостоятельным направлениям. Общим же представлением о характере указанных научно-образовательных структур целесообразно считать предлагаемое нами понятие исследовательского университета (ИУ), как ведущего и элитного высшего научно-учебного заведения – общенационального центра подготовки кадров и проведения важнейших (приоритетных) научных исследований с ярко выраженной ролью фундаментальных и стратегических прикладных НИР, инновационно-

исследовательским характером обучения, органическим единством научного и учебного процесса, постоянным масштабным приростом новых знаний, а также высокой долей конкурентоспособных разработок и услуг на отечественных и мировых рынках образования и высоких технологий.

Очевидно, что сегодня в России лишь немногие научно-учебные структуры могут соответствовать такому статусу ИУ, но именно они способны и должны стать локомотивами реформирования и развития российской науки и высшей школы, основой их активной и реальной интеграции в европейскую и мировую науку и образование. Поэтому, учитывая масштабность задачи, формирование данных структур должно проводиться при приоритетной поддержке государства, поэтапно, по соответствующей федеральной программе и по следующим основным направлениям {разделам или подпрограммам).

1. Целевая приоритетная поддержка, упрочение положения, модернизация и интеграция науки и учебного процесса ведущих российских классических и технических университетов (вузов), равных или близких к уровню и модели университета (вуза) исследовательско-инновационного типа. При этом учет интересов инноватики и производства нашими крупными традиционными (классическими) университетами, как показывает их новая практика, может проводиться, например, путем организации в них прикладных, в т.ч. общеинженерных, факультетов и соответствующих НИОКР. Что касается наших ведущих технических вузов – университетов, то действительно университетский статус появляется у них с развитием межотраслевых научных исследований, естественных и гуманитарных факультетов. Такого рода университетам и вузам (а их сейчас в России ориентировочно не более 25-30) следовало бы в соответствии с установленными критериями присваивать статус федеральных исследовательских университетов или государственных научно-учебных центров аналогично или в развитие Указа Президента РФ от 22 июня 1993 г. № 939 "О государственных научных центрах Российской Федерации". Такой путь интеграции и формирования мощных исследовательских университетов – это путь модернизации и саморазвития интеграционных процессов в немногих крупнейших вузах страны. Данный комплекс мероприятий программы достаточно ясен, он мог бы стать первоочередным, проводимым в рамках общей работы по реформированию, переаттестации, рейтинговой оценке и упорядочению сети российских вузов.

2. Второй путь формирования исследовательских университетов как интегрированных научно-учебно-инновационных центров – это региональное объединение вузов, способных адаптироваться друг к другу и сообща лучше приспособиться к изменяющейся внешней среде. Таким может быть, например, объединение местного университета, технического и (или) педагогического вуза. При этом в новом университете могут создаваться межотраслевые учебно-научные центры, эффективнее развиваться

разнообразные интеграционные процессы. По существу, это путь региональной институциональной концентрации вузовского научного, учебного и инновационного потенциала в рамках единой интеграционной структуры. Соответствующий комплекс мер может также проводиться в рамках общей работы по упорядочению сети российских вузов, требующей большой совместной работы федеральных и региональных органов власти.

3. Следующее направление – это инициирование, поддержка и стимулирование государством и региональными органами власти интеграционных процессов между РАН (отраслевыми академиями), высшей школой и прикладной отраслевой наукой. Учитывая здесь передовой зарубежный опыт интегрированного развития и реформирования науки и высшего образования (в т.ч. странах Восточной Европы), необходимо также сохранить в данной сфере лучшие и позитивные российские традиции, предусмотреть возможность многовариантного развития.

Именно поэтому настоящая концепция интеграции науки и высшего образования предполагает разработку и поэтапную реализацию мер, направленных не на "сплошную" их интеграцию, а лишь на преодоление возникшей в целом ряде областей искусственной ведомственной разобщенности, прежде всего, академического и вузовского секторов нашей страны. Формы и пути их интеграции могут и должны быть различными.

Первая форма интеграции предполагает полное организационное объединение (слияние) ряда однопрофильных вузовских и академических структур (полная интеграция). Особенно перспективным здесь может явиться создание на базе региональных научных центров, отделений, НИИ РАН и местных университетов (ведущих вузов) федеральных исследовательских университетов. Создание сети данных университетов позволит органично сочетать в регионах решение двух основных взаимосвязанных задач: выполнение крупных федеральных и региональных научных программ и подготовку для научно-производственного комплекса кадров высокой квалификации. Кроме того, возникает реальная конкуренция мощным вузам и НИИ Московского и Северо-Западного регионов.

Концепция поэтапной интеграции вузовских и академических исследовательских структур может включать следующие основные моменты. На первом, подготовительном, этапе целесообразно определить группу вузов и академических НИИ, в наибольшей степени готовых к интеграции (объединению) в единую структуру – исследовательский университет (вуз), и провести комплекс взаимных адаптационных мероприятий. На втором этапе проводится реальное объединение и поддержка выделенной пионерной группы интеграции вузов и академических НИИ. На третьем этапе с учетом опыта пионерной группы осуществляется объединение остальных, вошедших в интеграционную группу вузов и академических НИИ. В дальнейшем процесс объединения должен принять характер естественного процесса, развертывающегося во времени и пространстве в меру готовно-

сти соответствующих вузов и НИИ и целесообразности их объединения. Данная интеграция может происходить в трех модификациях на базе вуза, на базе НИИ РАН и паритетно в зависимости от соотношения потенциалов.

По аналогичной схеме может происходить объединение вузов с отраслевыми научно-техническими организациями.

Отмеченный объединительный процесс может иметь не только большой научно-образовательный эффект, но и весомый экономический результат, вследствие более эффективного использования объединенных ресурсов НИИ и вузов.

Данное направление – это путь институциональной вузовско-академической и вузовско-отраслевой концентрации научно-учебно-инновационного потенциала.

Вторая форма отмеченной интеграции – создание на базе НИИ РАН (или отраслевых НТО) и вузов крупных учебно-научных центров, в которых объединяющиеся НИИ и вузы сохраняют достаточную степень организационно-экономической и административной автономии (интеграция – автономия).

Третья, традиционная, форма интеграции (локальная интеграция) предполагает развитие локальной кооперации вузовских и академических (отраслевых) структур. Она включает совместное выполнение фундаментальных, поисковых и прикладных исследований, в т.ч. временными творческими коллективами, состоящими из ученых академических (отраслевых) институтов и высшей школы, создание центров коллективного пользования, совместных НИИ, лабораторий, отделов, научно-учебных центров, кафедр в академических НИИ, а также совместную подготовку кадров.

Реализация второй и третьей форм интеграции – это путь кооперации науки и высшего образования.

Зухрабова Э.М.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВЫХ ГРУПП НА РЫНКЕ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

Данные Госкомстата, приведенные в предыдущем разделе, позволяют сделать вывод о формирующейся тенденции комплексного аудиторского обслуживания - об этом свидетельствует рост выручки на одного сотрудника аудиторских компаний, а также рост доли сопутствующих услуг. По нашему мнению, данное обстоятельство делает необходимым исследование некоторых аспектов спроса и предложения на комплексные аудитор-

ско-консультационные (аудиторско-консалтинговые) услуги. Выравнивание долей аудиторских и консультационных услуг, отмеченное в предыдущем разделе, происходит, начиная с 2005 г. и отражает тем самым общемировые тенденции развития такого сектора деловых услуг, как аудит и консалтинг. Если в начале 90-х гг. консультационные услуги составляли менее 10% аудиторско-консалтингового рынка, то к 2004 г. этот показатель достиг 40%, а по итогам 2008 г. составил почти 58%. Наибольшую долю доходов среди различных видов консалтинга российским компаниям обеспечивают консультации в юридической, налоговой (в среднем, 20% от совокупного дохода компании) и управленческой сферах (13,5%)'. По данным независимых экспертов, на конец 2005 г. структура рынка консалтинговых услуг была приблизительно следующей: общий аудит - около 50%, налоговый и юридический консалтинг - 17-18%, услуги в области финансового управления - 8%, оценочная деятельность - 6%. Очевидно, это связано с усложнением и развитием предпринимательских отношений, которые обусловили рост спроса на консалтинг. Таким образом, Россия приблизилась к стандартам мирового рынка, где консалтинг занимает около 40% прибыли аудиторских компаний. В нижеследующей таблице приведена группировка аудиторов и консультантов на конец 2008 г. Учитывая постепенное сокращение доли Большой четверки на рынке аудиторских услуг, в целом эта структура рынка вполне отражает общемировую практику. С 2001 г. рынок аудита-консалтинга стал одной из самых быстро растущих сфер отечественного бизнеса и секторов деловых услуг. Совокупная выручка крупнейших российских компаний в 2008г. выросла на 58,5% от уровня 2005 г., причем рост российской экономики за тот же период составил около 5,4%.

Проблемы оказания комплексных аудиторско-консалтинговых услуг, по нашему мнению, актуальны по многим причинам. Сегодня вложение капитала требует тщательной оценки промышленного и коммерческого потенциала будущего объекта инвестирования, определение его эффективности. Проведение такого экспертного анализа в настоящее время является одним из основных консалтинговых услуг на российском рынке. При этом опыт последних двух лет показывает, что от аудиторов и консультантов заказчики все больше ожидают не специализированного, а комплексного подхода к анализу и решению возникающих проблем. Как правило, проблемы, имеющиеся на предприятии, нельзя классифицировать по конкретному направлению. Поэтому наибольшую эффективность приобретает совокупный подход, когда решение частной задачи подчинено единой стратегии развития предприятия, разрабатываемой консультантом совместно с руководством. Но наиболее перспективная тенденция в консалтинговом бизнесе - постановка предприятия на постоянное, «абонентское» обслуживание. Речь идет о том, что после принятия мер по оздоровлению ситуации принимаются меры уже по перспективному развитию предприятия, по-

скольку налоговые, финансовые и аудиторские вопросы практически не исчезают, то чтобы их вновь не упустить, клиенты обслуживаются в постоянном режиме. Тенденция к укрупнению и созданию универсальных аудиторско-консалтинговых групп, по нашему мнению, обусловлена стремлением руководства компаний диверсифицировать свою деятельность при минимальных затратах, что и приводит к расширению деятельности за счет консалтинговых услуг. Этим целям в полной мере отвечает возможность слияния с фирмой, являющейся одним из лидеров в смежной области аудита или консалтинга, или расширение штата специалистов.

Сейчас в России по данным ИПАР насчитывается около 300 российских менеджмент-консалтинговых и 1300 бухгалтерско-аудиторских фирм. Создана Ассоциация консультантов по экономике и управлению (АКЭУ), которая объединяет консалтинговые, аудиторские и другие профессиональные фирмы всех направлений. Заметим, что большинство российских консалтинговых фирм, малых и крупных: занимает на рынке эластичную, гибкую позицию. Лишь отдельные фирмы четко определили свою специализацию по конкретным видам услуг или отраслям. Особое место в аудиторско-консультационном обслуживании занимают услуги малым предприятиям сферы услуг. В настоящее время крупные и средние АКТ практически не работают с предприятиями сферы услуг. Поскольку малое предприятие в сравнении с крупным ограничено в доходах, соответственно, приобрести полный пакет, предлагаемый АКТ, оно не может. С другой стороны, для малого предприятия сферы услуг, как ни для какого другого актуален независимый контроль таких факторов, как финансы, персонал, маркетинг и пр.

В 2008 г. было проведено маркетинговое исследование потребностей предприятий и организаций малых предприятий сферы услуг (на примере организаций бытового обслуживания населения) в аудиторских услугах. Целью исследования была разработка предварительного прогноза роста рынка аудиторских услуг за счет привлечения малых и средних компаний сферы бытового обслуживания населения (БОН), а также выявление их основных потребительских предпочтений. Основным методом исследования стало анкетирование руководителей предприятий. В качестве главных результатов исследования следует привести следующие. Из всего количества опрошенных руководителей только 12,3% пользовались или пользуются услугами аудиторских компаний, причем они отмечали потребление и некоторых сопутствующих услуг, поэтому корректно говорить о потреблении именно аудиторско-консалтинговых услуг. Основными причинами отказа от обращения в аудиторские организации были названы:

- недоверие к аудиторам - 14,3% опрошенных;
- нежелание раскрывать свою финансовую информацию - 17,2%;

- высокие цены - 16,9%, причем данную причину респонденты указывали как препятствие к потреблению комплексной услуги;
- низкую эффективность приобретения только аудиторской услуги и необходимость затем обращения за консультационной помощью, что вызывает дополнительные расходы - 19,2%;
- ожидание несоответствия цены и качества услуг - 12,8%;
- не рассматривают аудиторские услуги как необходимые 19,6%.
- При этом из 100% респондентов высказали готовность к приобретению аудиторско-консалтинговых услуг в следующих случаях:
 - если цена будет ниже и позволит приобрести полный комплекс услуг для решения проблемы предприятия - 23,5% респондентов;
 - если аудиторская компания гарантирует качество комплексных услуг и будет нести ответственность за результаты — 18,3%;
 - если будет организационная и экономическая возможность получить доступ к регулярному обслуживанию и консультациям -17,4%.

Интересно, что только 59,2% опрошенных признали необходимость и потребность в аудиторско-консалтинговом обслуживании. Остальная часть респондентов не рассматривают данные услуги как необходимые для функционирования своего предприятия и отметили, что обращаться в специализированные компании не будут. На наш взгляд, это свидетельствует как о существовании значительного сегмента теневого предпринимательства в их деятельности, так и о низкой культуре предпринимательства. Учитывая, что профессиональные знания о экономике и управлении даются высшими учебными заведениями относительно недавно, а большинство предпринимателей и руководителей малых предприятий получили образование до перехода к рыночной экономике нельзя полагать, что отказ от аудиторско-консалтингового обслуживания связан с высокой компетенцией предпринимателей. Тем более, что малые предприятия, как никакие другие, ограничены в организационно-экономической возможности привлекать высококвалифицированных специалистов или профессионалов с достаточно узкой специализацией.

Интересными оказались также требования, которые лица, готовые к обращению в аудиторско-консалтинговые компании будут предъявлять к оказываемым услугам:

- в первую очередь, респонденты отмечают необходимость возможности получения постоянных консультаций, т.е. возможность «абонентского» обслуживания;
- во-вторых, решающим фактором становится цена на услуги, однако отметим, что это не первый по значимости фактор решения о приобретении аудиторско-консалтинговой услуги;

- в-третьих, по мнению респондентов аудиторско-консалтинговая компания должна обладать знаниями о специфике малого предпринимательства и что более важно о специфике конкретного вида деятельности;

- в-четвертых, важным фактором является возможность аудиторской компании обеспечить достаточный объем консультационной помощи.

Предпочтение комплексного, постоянного обслуживания обусловит рост цен на услуги, также росту стоимости будет способствовать ужесточение требований к качеству оказываемых услуг. Основными источниками повышения себестоимости услуг станут необходимость обучения и повышения квалификации специалистов, увеличивающий период подготовки к проведению аудиторской проверки и оказанию консалтинговой помощи. Кроме того, специфика отдельных отраслей и отраслевых групп, где развито малое предпринимательство, требует от аудиторско-консалтинговой группы обладания значительным массивом дополнительной информации. В результате, при готовности малого предпринимательства прибегать к аудиторско-консалтинговому обслуживанию, реальная экономическая возможность будет незначительна. Таким образом, возникает проблема обеспечения доступа к данным услугам со стороны малого предпринимательства, что в свою очередь, требует решения организационных и экономических проблем.

В целом, проведенный в данной главе настоящего диссертационного исследования анализ позволил выявить ряд проблем развития рынка аудиторских услуг, которые по нашему мнению, следует разделить на три группы.

К первой группе проблем развития рынка аудиторских услуг следует отнести проблемы спроса и предложения:

- недостаточно высокий уровень культуры российского предпринимательства не позволяет осознавать и признавать роль и значимость аудита для функционирования компании и негативно сказывается на спросе на аудиторские услуги;

- недостаток знаний об аудите обусловил ограниченное восприятие целей и задач аудиторских проверок, предприниматели не рассматривают аудит как необходимую составляющую общего и антикризисного управления;

- специфический характер потребности в аудите у российских предпринимателей, обусловленный в том числе неправильным и ограниченным представлением о аудите, придает обращениям к аудиторским компаниям «спонтанный», «разовый» характер;

- вторичный характер услуги - спрос на аудиторские услуги зависит от экономической ситуации, формирующей потребительские пред-

почтения, - поэтому в периоды спада экономической активности наблюдается и снижение темпов развития рынка аудиторских услуг;

- на доверие к аудиторским услугам негативно влияет такой фактор как наличие большого сегмента серого или карманного аудита;
- современный этап развития аудиторского рынка обусловил объективный рост цен на услуги, что не позволяет малому предпринимательству пользоваться данными услугами постоянно.

Вторая группа проблем тесно связана с технологическими и методологическими проблемами развития науки и практики аудита:

- продолжается процесс формирования правил (стандартов) аудиторских услуг;
- в России не получило такого распространения и признания, как за рубежом, этическое регулирование рынка аудиторских услуг;
- недостаточно четко определена ответственность аудитора, и не разработаны механизмы привлечения аудиторов к ответственности;
- продолжается переход на МСФО;
- сложность российского бухгалтерского учета и налогообложения обусловили множественность толкования одного и того же положения.

Третья группа проблем развития рынка аудиторских услуг связана с инфраструктурой рынка:

- несовершенство конкуренции обусловило жесткое разделение рынка между крупными и малыми российскими и зарубежными аудиторскими организациями, в т.ч. по региона РФ;
- недостаточная информационная обеспеченность, недостаток образовательных программ способствуют дефициту кадровых ресурсов для аудиторских организаций;
- не развито страхование рисков и ответственности аудиторских организаций за оказанные услуги;
- низкий уровень развития аудиторского рынка в регионах обусловил проблемы расширения местных компаний.

В целом, по нашему мнению, некорректно говорить об уже сложившемся рынке российских аудиторских услуг. Несмотря на то, что в своем развитии он прошел несколько стадий, которые характеризуются различной направленностью спроса и характером конкуренции, сложился ряд проблем, которые препятствуют его дальнейшему развитию. Остановимся на основных. Рынок аудиторских услуг жестко структурирован. Он практически поделен между Большой четверкой и российскими аудиторами. Иностранцы обслуживают в основном предприятия, выходящие или работающие на зарубежных рынках. Здесь спрос направлен не столько на аудиторскую услугу, сколько на получение аудиторского заключения одного из членов Большой четверки. Российские компании обслуживают средние предприятия, которые не могут оплачивать ставки Большой чет-

верки, но при этом не занимают сегмент малого предпринимательства. Эта сегментация приводит к тому, что российские аудиторские компании вынуждены формировать свою доходную базу за счет массовых услуг среднему бизнесу, они ограничены в возможности получения опыта работы с крупными компаниями.

В региональном разрезе сложилась диспропорция между московскими и региональными компаниями в пользу первых. Эта тенденция приводит к ограничению выбора потребителя аудиторских услуг, который вынужден приобретать более дорогие услуги. Региональные компании не могут конкурировать с московскими в силу ограниченности доступа к информационным и другим ресурсам.

Ибрагимова И.И.

НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДОТАЦИОННОСТИ РД

Территориальные финансы обеспечивают финансирование широкого круга мероприятий, связанных с социально-культурным и коммунально-бытовым обслуживанием населения, и их можно охарактеризовать как систему экономических отношений, посредством которой распределяются и перераспределяются национальный доход на экономическое и социальное развитие. Главной составной частью территориальных финансов являются региональные бюджеты.

Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) — форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения субъекта Российской Федерации (ст. 15 БК РФ).

Весомую роль в сбалансировании бюджетов регионов играет федеральный бюджет. Это говорит о том, что при любом общественном строе центральная власть сохраняет в своих руках значительную долю «общественного пирога», осуществляет единую бюджетную и налоговую политику, занимается регулированием территориальных бюджетов за счет установления нормативов отчислений от федеральных налогов, предоставления дотаций, субвенций, трансфертов и другой финансовой помощи. Таким образом, на практике имеет место противоречие между централизацией и децентрализацией имущественных и бюджетно-налоговых прав, для разрешения которого используется сложная система межбюджетных взаимоотношений.

В России сложилась противоречивая и экономически неэффективная модель разграничения и распределения налогов между бюджетами разных уровней. При разграничении налогов по уровням бюджетной систе-

мы к федеральным отнесены основные виды налогов фискального характера. В течение последних лет более 40% всех налоговых поступлений приходится на бюджеты субъектов Федерации.

Резкое снижение и без того мизерной доли закрепленных доходов региональных бюджетов означает усиление межбюджетных потоков денежных средств и роли регулирующих налогов в сбалансировании низовых бюджетов. Местные и региональные органы власти ставятся в полную зависимость от вышестоящих органов.

Республика Дагестан является крупнейшим получателем федеральных дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в 2008 году. Например, приводятся данные, что в Дагестане из 38 млрд. запланированных расходов 30 млрд. будут профинансированы за счет межбюджетных трансфертов. А в рейтинге бюджетной обеспеченности регионов наша республика занимает 73 место из 80. Эти факты еще раз подтверждают острую необходимость наращивания собственной доходной базы в республике.

Одним из эффективных способов стимулирования регионов зарабатывать средства самим является изменение пропорций налоговых отчислений от регулирующих доходов в бюджеты разных уровней в пользу субъектов РФ. Ориентация на большее налоговое самообеспечение, как показывает практика, служит мощным стимулом деятельности региональных органов власти и органов местного самоуправления по развитию финансово-экономического потенциала территорий.

Следует усовершенствовать методику распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации с тем, чтобы снизить иждивенческие настроения и повысить мотивацию регионов к развитию собственной налоговой базы. Это может быть достигнуто, в том числе, путем изменения порядка расчета указанных дотаций, имея в виду не предусматривать их сокращение в случае достижения субъектом Российской Федерации более высоких относительно среднероссийского уровня показателей социально-экономического развития.

Актуальной задачей остается создание долгосрочных стимулов для повышения качества управления региональными и муниципальными финансами, распространения на региональный и местный уровень реформы бюджетного процесса и реструктуризации бюджетного сектора.

Правительство Российской Федерации могло бы более активно применять систему поощрения субъектов Российской Федерации и муниципалитетов, добившихся существенного улучшения качества управления общественными финансами, в том числе за счет применения бюджетных грантов.

Следует предусмотреть субвенции из федерального бюджета, обеспечивающие исполнение субъектами Российской Федерации переданных им дополнительных полномочий, начиная с 2007 года. При этом, в частности, должны быть сформированы механизмы, мотивирующие региональные ор-

ганы власти к реализации мер по снижению безработицы и созданию активных программ занятости, а также по воспроизводству и вовлечению лесных ресурсов в активный хозяйственный оборот.

С учетом разграничения полномочий между уровнями власти представляется целесообразным повысить возможность органов государственной власти субъектов Федерации участвовать в определении конкретных направлений расходования (объектов финансирования) инвестиционных средств, получаемых из федерального бюджета.

В отношении высокодотационных регионов предусмотрена процедура заключения соглашений о мерах по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению собственных налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта Федерации, а также по осуществлению контроля за их исполнением. Чтобы избежать этих экстренных мер необходима профилактика неплатежеспособности регионов. Особое внимание необходимо уделить разработке мер по упреждению возникновения неплатежеспособности. В связи с этим целесообразно предусмотреть введение на федеральном уровне регулярного мониторинга и оценки платежеспособности и качества управления общественными финансами регионов и аналогичных механизмов и отношении муниципальных образований — на уровне субъекта. Следует также разработать и утвердить регламент действий в процессе введения временной финансовой администрации.

По нашему мнению, в российскую централизованную модель принятия бюджетных решений целесообразно включить некоторые элементы децентрализованной модели. Федеральный центр, взяв на себя большую долю доходных полномочий, не должен проводить политику тотального административного вмешательства в фискальную политику региональных властей. В рамках своей компетенции регионы должны обладать свободой действий, подразумевающей конкуренцию между регионами и в определенной степени неравенство финансовых ресурсов и неодинаковость фискальной политики. Опыт экономически развитых федераций свидетельствует о том, что для региональных властей желательно создавать стимулы к самостоятельному увеличению своего налогового потенциала, при этом способы воздействия федерального центра на фискальное поведение субнациональных властей должны отличаться в зависимости от национальной модели межбюджетных отношений.

Применительно к России целесообразно рассмотреть две возможности реформирования модели распределения дотаций из ФФПР. Во-первых, при расчете налогового потенциала региона следует использовать репрезентативную налоговую систему. Построение такой системы значительно облегчается высокой степенью однородности налоговых ставок России. Во-вторых, нужно обеспечить заинтересованность субъекта РФ в самостоятельном принятии мер, способствующих экономическому росту, а значит, увеличению налогового потенциала или ВРП, устранив/уменьшив

отрицательную зависимость между ростом регионального продукта и объемом дотаций на выравнивание, которое осуществляется в настоящий момент. При темпе роста ВРП выше среднероссийского уровня в формуле должно учитываться не реальное значение этого показателя, а расчетное, полученное умножением ВРП предшествующего года на среднероссийский темп роста.

По некоторым оценкам, выявленное количество налоговых преступлений в России составляет не более 5% от реально совершаемых уголовно наказуемых деяний в сфере налогообложения. Официальная российская статистика не дает возможности учитывать последствия криминальной утечки и виде потерь российского бюджета от неуплаты налогов. Сложности с оценкой таких потерь связаны также с тем, что в России, в отличие от западных стран, доход от незаконного предпринимательства в полном объеме обращается в доход государства и не подлежит налогообложению. Для борьбы с уклонением от уплаты налогов необходимо ликвидировать институциональные и административные барьеры выхода предприятий на российский рынок, обеспечить систему защиты прав собственности всех участников экономической деятельности, реальное равенство всех граждан перед законом, разработать механизмы соблюдения контрактов и др.

Борьба с уклонением от уплаты налогов и отмыванием денег в России должна осуществляться, прежде всего, на основе реального взаимодействия всех правоохранительных, налоговых и контрольно-надзорных органов, в том числе совершенствования организационного обеспечения, координации их деятельности на перспективу, согласования текущих планов. Важнейшим фактором повышения эффективности борьбы с экономическими преступлениями в целом является устранение пробелов в уголовном, налоговом, гражданском и других сферах законодательства.

Идрисова С.К., Багрова Е.С.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В РОССИИ

Банковский надзор представляет собой совокупность действий, осуществляемых органом банковского надзора в рамках установленной компетенции и, как правило, в соответствии с открытыми (официально опубликованными) процедурными нормами в целях обеспечения стабильности функционирования банковской системы и защиты интересов ее кредиторов, а также клиентов.

К основным действиям, осуществляемым Банком России в сфере банковского надзора, относятся: анализ и оценка финансового состояния кредитных организаций; осуществление контроля за соблюдением кредитными организациями требований действующего законодательства и нормативных актов, регулирующих банковскую деятельность; применение в соответствующих случаях мер надзорного реагирования как предупредительного, так и при необходимости принудительного характера.

В период с 2002 по 2007 годы Банк России активно проводил комплекс мероприятий в целях поддержания стабильности банковского сектора, защиты законных интересов кредиторов и вкладчиков кредитных организаций, а также принятия адекватных решений в сфере банковского надзора. Действия Банка России в области надзора были направлены в первую очередь на оценку характера и уровня, принимаемых банками рисков, оценку их финансовой устойчивости, оптимизацию надзорного режима. Основой надзора являются проводимые Банком России проверки, от качества и эффективности которых зависит уровень устойчивости банковского сектора.

С 2002 по 2007 гг. Банк России активно осуществлял инспекционные проверки за деятельностью кредитных организаций на территории Российской Федерации. В результате анализа структуры проверок было выявлено, что наибольшее их количество было осуществлено в 2002 г. (4593). При этом преобладающее значение приходится на тематические проверки, порядка 82%.

Главной целью комплексных и тематических проверок с 2002 по 2007 гг. являлось определение реального финансового состояния кредитных организаций, соблюдение ими действующего банковского, валютного законодательства и нормативных актов Банка России, выявление ситуаций, угрожающих интересам кредиторов и вкладчиков, оценка рисков, возникающих в результате совершения банковских операций. За период 2002–2007 гг. наблюдается почти трехкратное снижение тематических и комплексных проверок, что является следствием не только уменьшения количества действующих кредитных организаций, но и качества проводимых проверок и эффективности, применяемых Банком России мер воздействия.

При этом следует отметить, что количество проверок по плану в два, а то и в три раза выше, чем их запланировано. Это говорит о результативности работы органа банковского надзора. Наибольший процент перевыполнения плана приходится на 2002 год – 141%, наименьший – на 2007 г. – 14%.

Несмотря на снижение темпов роста нарушений в кредитных организациях, они встречаются в среднем до 16 нарушений на одну кредитную организацию в год. Данный факт не может являться позитивной характеристикой в деятельности банков и лишней раз подчеркивает значимость надзорных функций Банка России.

По качественному содержанию наибольшее количество нарушений приходилось на нарушение законодательства РФ и нормативных актов Банка России – около 47%, то есть 56165 фактов нарушений. При этом 22,5% (26887) приходится на невыполнение требований законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма. Значительную часть составили нарушения при проведении кредитных операций – 20,4% (24378), нарушения по организации работы по ведению бухгалтерского учета – 9% (10755), нарушения, связанные с недостоверностью учета и отчетности – 7,5% (8962), на прочие нарушения приходилось 16,1% (19239).

Вышеперечисленные нарушения свидетельствуют о преднамеренном несоблюдении кредитными организациями действующих нормативных актов.

Банк России применяет по отношению к банкам нарушителям как предупредительные, так и принудительные меры воздействия. Наибольшее количество централизованных санкций в отношении кредитных организаций было отмечено в 2002 г. Это напрямую связано с преобладающим количеством осуществленных в этом году проверок. За пять последующих лет общее количество мер воздействия сократилось на 640. Сравнивая показатели проверок и примененных мер воздействия, наблюдается значительное расхождение в показателях: количество проверок снизилось на 62%, а мер воздействия на 17%. Данная диспропорция объясняется повышением качества осуществляемых проверок и ужесточением к оценке степени ответственности кредитных организаций. Банк России в большинстве случаев старался применять предупредительные, а не принудительные меры воздействия.

Подводя итог анализу, следует подчеркнуть, что для минимизации риска Банку России необходимо продолжать совершенствовать систему управления кредитными организациями и разрабатывать новые методы надзора и регулирования. В настоящее время в отношении системы надзора за деятельностью банков сложилась картина слабых звеньев в управлении кредитными организациями со стороны Банка России, а именно кадровая, ценовая политика, межбанковские взаимоотношения, управление клиентской базой, информационные технологии.

Эти «неуправляемые сферы деятельности банка» отличаются тем, что они в настоящее время регулируются только внутренними нормативными документами банка и не попадают в сферу влияния Банка России. Данный факт необходимо считать неудовлетворительным, так как в силу своей значимости данные направления деятельности кредитной организации требуют к себе более пристального внимания со стороны регулятора.

Перспективы развития надзора на ближайшие годы в значительной мере будут определяться уроками, которые получили органы банковского

надзора в ходе глобального финансово-экономического кризиса. Это относится в том числе и к инспекционной деятельности.

Первое приоритетное направление инспекционной деятельности – оценка качества активов кредитных организаций, в первую очередь оценка качества ссудной задолженности, приобретаемых ценных бумаг.

Кризис показал, что при оценке качества ссудной задолженности и адекватности сформированных резервов на возможные потери ключевыми факторами являются достоверность отчетности заемщика, качество обеспечения, связанность лиц, оказывающих прямое или косвенное существенное влияние на банк, с крупными заемщиками.

Главной инспекцией совместно с Департаментом банковского регулирования и надзора рекомендовано территориальным учреждениям Банка России осуществлять запросы в адрес налоговых органов в части подтверждения достоверности отчетности заемщиков. Практика инспекционной деятельности показала действенность этого инструмента.

Действенным инструментом повышения результативности при оценке качества активов является и мониторинг хода инспекционных проверок. Мониторинг не только дисциплинирует рабочую группу, но также позволяет при необходимости своевременно скорректировать ход проверки.

Вторым приоритетным направлением инспекционной деятельности является оценка ресурсной базы кредитных организаций. Речь идет об оценке операций кредитных организаций по выпуску собственных долговых инструментов (векселей, облигаций). Здесь имеет значение конечные приобретатели, характер последующих операций с собственными долговыми инструментами. Результаты ряда проверок выявили, что зачастую собственные долговые инструменты реализуются не рыночным способом, а через аффилированные структуры. Цель этих операций – искусственное улучшение показателей деятельности кредитных организаций либо сокрытие реального уровня рисков, осуществление их в интересах аффилированных структур, третьих лиц.

Третье направление – проверки, проводимые в целях осуществления контроля за правомерностью оплаты приобретателями акций (долей) кредитной организации. Актуальность этого направления определяется вступлением в силу Федерального закона от 28.02.2009 № 28-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», предусматривающего увеличение требований к минимальному размеру собственных средств (капитала) банков. В связи с этим повышаются риски формирования банками уставного капитала ненадлежащими активами.

Практика проведения таких проверок показывает, что для органов надзора зачастую остаются непрозрачными примененные банком схемы, источники оплаты акций, характер и масштабы возникающих при этом рисков. Причины низкой результативности – в ограничении сроков проведения проверок сжатыми сроками государственной регистрации, определенные

законом, и в недостаточности информации об источниках происхождения средств, представляемой надзорному органу инвестором.

Следовательно, к банкам, у которых отсутствуют потенциальные возможности самостоятельно нарастить капитал и обеспечить прозрачность бизнеса и структура собственности которых вызывает сомнения у надзорного органа, необходимо предъявлять требование о дополнительном представлении документов.

Анализ этой информации позволит снизить риски фиктивной капитализации, а впоследствии и трудовозатраты, связанные с надзорным процессом выявления фактов формирования капитала банков с использованием инвесторами ненадлежащих активов.

Перечисленные характеристики инспектирования и предпринимаемые Банком России меры не являются исчерпывающими и будут дополняться в процессе практической деятельности.

Идрисова С.К., Мухтарова Н.А.,

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Социально-экономическое развитие Республики Дагестан, в том числе развитие промышленности и сельского хозяйства, повышение уровня жизни населения, решение социальных задач невозможно без участия в этих процессах конкурентоспособного, обеспеченного ресурсами банковского сектора. На региональный банковский сектор возлагаются функции финансового посредничества, способствующего развитию экономики края посредством аккумуляирования денежных средств и их направления в кредиты и инвестиции.

По состоянию на 1 января 2010 г. банковский сектор республики представлен 28 действующими банками и 4 небанковскими кредитными организациями с 59 филиалами, 16 действующими филиалами иногородних банков, в том числе Дагестанским отделением Северо-Кавказского Банка Сбербанка России.

Банковский сектор Республики Дагестан характеризуется высокой степенью концентрации, недостаточной обеспеченностью региона банковскими услугами, неравномерным размещением кредитных организаций на территории республики, что свидетельствует о том, что в регионе существует потребность в открытии новых кредитных организаций или филиалов уже действующих кредитных организаций, при этом особое внимание следует уделить отдаленным районам республики.

Финансовый кризис мало отразился на деятельности коммерческих банков в Республике Дагестан. Региональные банки функционируют в рабочем режиме и негативные тенденции в деятельности кредитных органи-

заций отсутствуют. Основная причина в том, что дагестанские банки почти не функционируют на внутреннем финансовом рынке республики, который к тому же недостаточно развит, не говоря уже о деятельности на внешних рынках. Поэтому последствия мирового финансового кризиса для банковской сферы республики неощутимы.

Качество активных и пассивных операций коммерческих банков региона, а также оценка финансовых результатов их деятельности позволяют выявить слабые и сильные стороны банковского сектора Дагестана.

Сильные стороны:

- Дагестан сохраняет лидирующие позиции по числу действующих банков среди 12 регионов Южного и Северокавказского федеральных округов;
- почти все действующие кредитные организации республики являются участниками системы страхования вкладов;
- через филиалы инорегиональных банков осуществляется приток средств в регион;
- региональный банковский сектор, как финансовый посредник, во все большей мере реализует свою основную функцию кредитора субъектов экономики, что способствует развитию предприятий и росту их деловой активности;
- положительная динамика социальных и экономических показателей банковской деятельности республики и др.

Слабые стороны:

- неравномерное размещение кредитных организаций на территории республики;
- недостаточный объем, узкий ассортимент предоставляемых банками услуг, особенно в отдаленных районах республики;
- высокий уровень концентрации банковского сектора региона по капиталу, кредитам, депозитам, вкладам населения и остаткам на расчетных счетах;
- преобладающая часть кредитных вложений носит краткосрочный характер;
- низкая диверсификация размещенных средств;
- высокая зависимость от крупных заемщиков;
- относительное несоответствие размера капитала принимаемым рискам и, соответственно, высокие риски кредитных операций;
- незначительная доля долгосрочных ресурсов;
- небольшой запас ликвидности (использование краткосрочных ресурсов в качестве вложений в доходные активы);
- невысокий уровень качества управления в большинстве кредитных организаций;

- неспособность банковского сектора Республики Дагестан обеспечить адекватное масштабам развития экономики привлечение ресурсов;

- недостаточно благоприятный уровень конкуренции на рынке банковских услуг, основная доля рынка приходится на филиалы крупных инорегиональных банков, в то время как надзорные органы в регионе имеют весьма ограниченные возможности по их регулированию и др.

Слабые стороны представляют собой проблемы, причиной которых являются недостаточный уровень развития самих региональных банков или существующие пробелы в качестве управления их деятельностью. Но помимо этого существуют проблемы, возникающие во внешней среде банковского сектора, такие как нестабильность государственной политики в отношении региональных банков, пробелы в банковском законодательстве, нестабильная социально-экономическая ситуация в республике и др.

С целью преодоления существующих ограничений для эффективной работы кредитных организаций предлагаются следующие пути совершенствования деятельности региональных банков:

- для полноценного обеспечения потребностей экономики в финансовых услугах требуется дополнительный приток инвесторов, нацеленных на активное развитие банковского бизнеса с учетом растущих потребностей экономических субъектов в банковских услугах, и расширение состава участников банковского рынка за счет создания на территории республики новых кредитных организаций и филиалов инорегиональных банков;

- обеспечение базовыми банковскими услугами отдаленных территорий с недостаточным развитием банковской сети: внедрение передвижных пунктов кассового обслуживания, дистанционного банковского обслуживания, Интернет-технологий;

- увеличение банковского капитала, улучшение его качества и обеспечение достаточного уровня покрытия принимаемых банками рисков;

- развитие финансового партнерства с кредитными кооперативами (обществами взаимного страхования), общих фондов банковского управления как альтернативы паевым инвестиционным фондам и диверсификации доходов банков;

- интенсивное развитие таких видов услуг, как потребительское и ипотечное кредитование, кредитование агропромышленного комплекса, субъектов малого бизнеса, дистанционное банковское обслуживание, внедрение пластиковых карт, клиентские операции на фондовом рынке, факторинг, лизинг; повышение качества и снижения стоимости банковских услуг за счет внедрения современных технологий и др.

Важное значение для решения проблем в банковской сфере республики имеет деятельность законодательных и исполнительных органов го-

сударственной власти, которая должна быть направлена на обеспечение развития и стабильности банковского сектора. При этом представляется целесообразным: размещать бюджетные средства не только в «столичных банках», но и в банках республики (уполномоченные банки), ввести льготный режим рефинансирования региональных банков, установить льготы по налогу на прибыль при достижении банками определенных параметров кредитования и т. д.

Способность региональных органов власти целенаправленно предпринимать усилия по развитию рыночных отношений и созданию на региональном уровне благоприятных возможностей для приложения капиталов играет важную роль в обеспечении более сбалансированного распределения финансовых ресурсов в территориальном отношении, расширения предложения банковских услуг и создания банков, в том числе филиалов крупных банков из других регионов.

В перспективе ключевыми принципами построения банковского сектора Республики Дагестан, на наш взгляд, должны стать:

- адекватное развитие, во-первых, по отношению к экономике региона и внешней среде, и, во-вторых, по отношению к другим элементам регионального банковского сектора;
- региональный банковский сектор должен предполагать саморазвитие посредством использования внутренних источников движения, обеспечивающих развитие;
- оптимальное сочетание крупных, средних и мелких банков и развитие разнообразных форм отношений между элементами регионально-го банковского сектора.

На сегодняшний момент оценка состояния банковской деятельности и динамики развития банковской сети в регионах является одной из важнейших задач, стоящей перед современной российской банковской наукой и практикой. Ведь от этого во многом зависит уровень развития банковского сектора всей страны.

Идрисова С.К., Рабаданова Д.А.

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Характерной чертой современного финансового и экономического кризиса являются интенсивные трансформационные процессы в экономике, охватывающие все основные отраслевые рынки и затрагивающие все страны, вовлеченные в глобальные мирохозяйственные связи. Банковский рынок является одним из наиболее динамичных в трансформации секторов экономики.

Банковская конкуренция является историческим закономерным процессом, осуществляемым посредством функционирования субъектов общества, ос-

нованным на понимании экономических законов и направленным на реализацию различных экономических интересов в рамках выбранных моделей финансового поведения кредитно-финансовых институтов.

Конкуренция в банковской сфере имеет двуединую природу. С одной стороны, банковская конкуренция представляет динамический процесс соперничества финансово-кредитных институтов, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. С другой – банковская конкуренция представляет среду, в которой функционируют банки и небанковские финансово-кредитные институты. Банковская конкуренция является мощным механизмом регулирования, обеспечивающим эффективность функционирования банковской системы.

Состояние банковской конкуренции в современных условиях российского рынка характеризуется следующими тенденциями: усиление конкурентной борьбы между различными участниками рынка; ориентация на сохранение и расширение клиентской базы, обслуживание физических лиц; повышение качества услуг и их привлекательности для клиентов; внедрение современных банковских технологий; совершенствование системы управления персоналом; стремление к снижению стоимости услуг; ориентация на улучшение имиджа кредитного учреждения.

Развитие и существование коммерческого банка в жестких условиях банковского рынка зависит от управления финансовыми активами, ростом, филиальной и региональной сетью банка, разработки конкурентной стратегии совместно со стратегией развития. В настоящее время без стратегии, не может обойтись ни один коммерческий банк. Во многих банках уже давно существуют специальные подразделения, которые непосредственно занимаются разработкой стратегий, и именно такие банки выходят в лидеры в условиях конкуренции. Таким образом, утвердившись и приняв определенную и более подходящую стратегию, банк дает знать о себе не только партнерам, клиентской базе, но и своим конкурентам.

На банковском рынке практически все услуги одинаковы, те же кредиты и вклады, услуги лизинга, депозитарий и ипотека, весь банковский рынок однороден. За клиента постоянно идет борьба по части привлечения в свой банк, это связано с увеличением числа банков и их филиалов в регионах, поэтому в выигрыше будет тот банк, который грамотно относится к своей выбранной стратегии развития.

В настоящее время традиционная система целей коммерческого банка – прибыльность, ликвидность, минимизация риска – пополнилась еще одной целью – обеспечение конкурентоспособности.

Изначально наиболее главной проблемой стратегии была проблема эффективного использования имеющихся ресурсов и производства на этой основе как можно большего количества банковских продуктов и услуг, что можно охарактеризовать как производственную концепцию конкурентной стратегии. Определенным шагом вперед стала товарная концепция конкурентной стратегии.

Упор в ней делается не на количество, а на качество производимых банковских продуктов и услуг. Следующей ступенью в эволюции конкурентной стратегии явилась ее сбытовая концепция, выдвинувшая на первый план проблему продвижения банковских продуктов.

В современных условиях в процессе взаимодействия банков и небанковских кредитно-финансовых институтов, функционирующих на региональных и внешних рынках, наиболее актуально проявляет себя межбанковская конкуренция, которая выражается в пространственном соперничестве банков, производящих аналогичные финансовые продукты и услуги, удовлетворяющие идентичные потребности клиентов, но различающиеся по ассортименту, качеству и цене.

Подверженность влиянию конкуренции для крупных, средних и мелких банков не одинакова. Для крупного банка, обладающего мощными ресурсами и многочисленными преимуществами, конкурентами становятся, как правило, только банки, равные по размеру, с аналогичными возможностями. Напротив, для среднего и небольшого банка наличие даже одного крупного конкурента может оказаться существенным препятствием для успешной работы.

Характерной чертой региональных банковских систем является преобладание мелких и средних банков. Поэтому на региональном уровне финансового рынка местным банкам приходится вести жесткую конкурентную борьбу с филиалами как федеральных, так и иностранных банков.

В современных условиях наметилась тенденция преобладания на региональных банковских рынках филиалов крупнейших федеральных и иностранных банков. Рынок розничных услуг в большинстве регионов ЮФО находится в стадии становления. Диспропорции развития отечественных и зарубежных региональных рынков банковских услуг характеризуют следующие показатели: объем рынка жилищного финансирования составляет 46 млрд долл., значение коэффициента «депозиты / ВВП», который характеризует уровень сбережений, равен 14%. На долю потребительских кредитов населению приходится 10% ВВП, что в 10 раз ниже, чем аналогичные показатели в развитых странах еврозоны. Насыщенность рынка банковскими услугами, а также их качество, остаются низкими. Только 20–25% российских граждан имеют сбережения, а активы в распоряжении небанковских финансовых посредников в совокупности не превышают в эквиваленте 50 млрд долл. Это незначительная величина в сравнении с активами банковского сектора, которые составляют около 900 млрд долл. Колебания курса рубля и ухудшение качества активов являются основными источниками краткосрочных рисков для банковского сектора. Эти факторы негативно влияют на показатель чистой процентной маржи региональных банков в сравнении с банками-конкурентами. В этих условиях повышению конкурентоспособности региональных банков, расширению ассортимента банковских продуктов и услуг может способствовать разработка и реализация стратегии консолидации банковского капитала с небанковскими финансово-кредитными институтами. При этом экономический эффект этой стратегии будет проявлять-

ся за счет синергии такого слияния путем снижения издержек при реализации инновационных финансовых услуг.

Одной из стратегий развития регионального рынка финансовых услуг является создание финансовых супермаркетов на базе консолидации банковского, страхового и фондового капитала. Финансовый супермаркет должен включать продуктовый ряд всех потребительских групп региона – крупный корпоративный бизнес, малый и ритейловый бизнес.

К основным направлениям достижения конкурентного преимущества посредством синергии элементных составляющих финансового супермаркета относятся: лидерство в качестве финансовых продуктов и услуг, не имеющих аналогов на рынке и являющихся привлекательными для различных групп клиентов; лидерство в ценообразовании, предполагающее экономию в издержках и продаже банковских и финансовых продуктов и услуг по ценам ниже среднерыночных.

Основной тенденцией развития банковской конкуренции в условиях финансового кризиса является доминирование и усиление позиций государственных банков и дочерних банков с участием иностранного капитала. В краткосрочной перспективе в значительно лучшем положении будут находиться ведущие государственные банки России – Сбербанк и ВТБ. Их доля в структуре активов банковского сектора страны в 2009 г. составила 40 % с последующим ростом. На долю иностранных банков приходится 20 % рынка банковских услуг. Однако в среднесрочной перспективе эти банки сосредоточатся на финансовых проблемах своих стран.

Современная система банковского регулирования не создает необходимых условий для развития добросовестной конкуренции между банками, так как она, во-первых, в большей степени ориентирована на контроль за соблюдением банками норм законодательства, что само по себе не обеспечивает гарантии устойчивости банковской системы. И, во-вторых, не содержит достаточных стимулов для формирования современных банковских продуктов и услуг, которые служили бы развитию реального сектора экономики. Следовательно, острой проблемой развития банковского сектора в РФ является повышение эффективности его функционирования путем устранения барьеров на пути развития добросовестной конкуренции между банками и повышения прозрачности банковского сектора.

В настоящее время российский банковский рынок фактически контролирует около двухсот банков, занимающих 92 % рынка. Смещение происходит в сторону крупных банков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк). На долю трех ведущих банков приходится 38 % активов банковского сектора, в то время как в развитых странах более 40 % рынка. Россия на фоне сопоставимых стран выглядит как страна с низкой концентрацией в банковском секторе.

В целом модель конкуренции в современном банковском секторе по многим признакам напоминает монополистическую конкуренцию. Крупные банки контролируют цены на свои услуги в рамках стабильных клиентских групп. В

то же время она напоминает и совершенную конкуренцию, так как на рынке присутствует множество банков, существует свободное вхождение в рынок, банки реагируют на ценовую политику друг друга.

В целом для развития конкуренции в банковском секторе в современных условиях необходимо усилить рыночную концентрацию, снизить процентную маржу между ценой на продукцию, услуги и издержками их производства, укрепить стратегический потенциал банка и его ресурсное наполнение, повысить качество обслуживания клиентов и надежность банков.

Исаев И.М.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ХАРАКТЕР ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Можно назвать несколько основных макроэкономических факторов, определяющих меняющийся профиль финансовых рисков.

В последние годы все более серьезное влияние на финансовые риски начала оказывать последовательная либерализация валютного регулирования. Глобализация финансовых рынков и связанная с ней возможность крупномасштабной миграции капиталов усиливают уязвимость вовлеченных в эти процессы участников рынка и неизбежно ведут к росту рыночных рисков. Членство России в ВТО приведет к большей открытости российской экономики, возрастет степень зависимости отечественного финансового рынка от общих тенденций мирового рынка ссудных капиталов. Эти процессы могут сопровождаться увеличением притока в Россию иностранного капитала, в том числе спекулянтов. В условиях либерализации валютного регулирования это вызовет рост валютных, а также процентных рисков, в первую очередь для предприятий - участников внешнеэкономической деятельности.

Вместе с тем либерализация валютного регулирования сопровождается повышением стабильности национального валютного рынка. Это является результатом продолжающегося укрепления российского рубля и повышения обоснованности и предсказуемости проводимой денежными властями валютной политики. И как следствие этих процессов, происходит относительное сокращение рискованности проводимых участниками рынка валютных операций.

Новым фактором, оказывающим воздействие на валютные риски, является конъюнктура валютного рынка, сложившаяся под влиянием ситуации на мировом финансовом рынке с середины 2007 г. Ипотечный кризис

в США послужил началом нестабильности финансово-банковской системы этой страны, а затем и Европы.

Существенным фактором ценовых рисков в российской экономике остается высокий уровень инфляции. Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года) составил в 2006 г. - 9,5%, в 2007 г. - 11,9, за 6 месяцев 2008 г. (июнь 2008 г. к декабрю 2007 г.) - 8,7%. До конца 2008 г. в экономике сохраняются высокие инфляционные ожидания.

К ценовой неопределенности наиболее чувствительны предприятия - производители продукции, которая имеет большое значение в структуре внутреннего потребления и импорта. Это относится в первую очередь к такой продукции, как нефть, газ, продукция продовольственного назначения - зерно, сахар, масло и др. Велико влияние на цены внутреннего рынка мировых цен на эти товары. Индексы цен производителей промышленных товаров в 2006-м и 2007 г. составили соответственно 10,4 и 25,1%, цен производителей на продукцию животноводства - 4,2 и 25,5, цен строительной продукции - 12,4 и 17,4, индекс тарифов на грузовые перевозки — 15,8 и 6,8%. Нестабильность цен на товары на внутреннем и внешнем рынках предопределяет заинтересованность как производителей товаров, так и их потребителей в нейтрализации возникающих ценовых рисков. Для российских предприятий растущий спрос на использование производных инструментов связан прежде всего с возможностью хеджирования именно ценовых рисков, что предопределяет перспективы дальнейшего расширения товарных производных инструментов.

Кроме того, сохраняющаяся инфляция воздействует на уровень процентных ставок и доходностей по финансовым инструментам, обуславливая неопределенность их изменения в будущем.

Под влиянием меняющихся макроэкономических условий на внутреннем и международном финансовых рынках растет волатильность процентных ставок, а, следовательно, увеличиваются риски процентных ставок. Кризис на ипотечном рынке США привел к существенному изменению ставок сначала в этой стране, а затем в Европе, что обусловило рост стоимости заимствований российских заемщиков. Растущая зависимость российских нефинансовых компаний и банков от привлечения заемных средств на зарубежном рынке капитала повышает чувствительность заемщиков к изменению процентных ставок.

На характер рисков определяющее влияние оказывает вовлеченность хозяйствующих субъектов в различные виды операций, следствием чего является меняющаяся структура базисного актива. Так, значительное развитие получают операции с ценными бумагами и использование заемных средств. Нефинансовые организации увеличивают привлечение банковских кредитов для финансирования своей текущей и инвестиционной деятельности. Начиная с 2001 г. при растущих объемах инвестиций в основной капитал доля кредитов в источниках финансирования инвестиций по-

следовательно увеличивалась с 4,4% в 2001 г. до 10,4% за январь март 2008 г. Этот процесс сопровождался возрастанием в источниках финансирования инвестиций кредитов, полученных нефинансовыми организациями у иностранных банков, на долю которых в 2001—2008 гг. приходилось 0,9-1,6% от всех источников финансирования.

В отраслевом разрезе доля кредитования в финансировании инвестиций имеет значительную дифференциацию. Наименее зависимы от кредитования инвестиционные вложения в строительстве - 5,9 и на предприятиях, занятых добычей полезных ископаемых, - 5,6%.

В совокупном объеме пассивов крупных и средних нефинансовых организаций общая сумма кредитов и займов на 01.01.2007 составила 7237,8 млрд руб., в их числе 37,5% - краткосрочные и 62,5 - долгосрочные кредиты и займы.

Для российских кредитных организаций существенную роль в формировании пассивов продолжают играть средства, привлеченные на межбанковском рынке. Так, в 2007 г., по данным Банка России, обязательства по межбанковским кредитам увеличились на 62,2% (в 2006 г. - на 59,3%) - до 2807,4 млрд руб.; доля этого источника в пассивах банковского сектора выросла с 12,3 до 13,9%¹.

Российские кредитные организации продолжают активно привлекать ресурсы на международном межбанковском рынке: на 01.01.2008 — 76,1% общей суммы полученных межбанковских кредитов привлечено от банков-нерезидентов. За 2007 г. объем обязательств по кредитам перед банками-нерезидентами увеличился на 56,5% (в 2006 г. - на 74,1%).

Расширяется участие нефинансовых и кредитных организаций на российском рынке ценных бумаг. Корпоративные эмитенты все более активно привлекают средства с международного рынка капитала. В 2007 г. на российских биржевых площадках нефинансовые организации разместили новые выпуски корпоративных облигаций на сумму 207,2 млрд руб., кредитные организации - на 144,3 млрд. Наибольший объем приходился на корпоративные облигации предприятий торговли (26,1%), энергетики (22,7%) и строительства (18,0%). Совокупный портфель рублевых корпоративных облигаций возрос с 902 млрд руб. на конец 2006 г. до 1257 млрд на конец 2007 г. Портфель еврооблигаций нефинансовых организаций увеличился в 2006-м и 2007 г. с 30,8 до 47,2 млрд долл. США, кредитных организаций - с 32,3 до 47,1 млрд долл.

Расширение участников фондового рынка отразилось на структуре сводного бухгалтерского баланса. Так, в результате роста объема вложений кредитных организаций в ценные бумаги в 2007 г. на 30,2% (в 2006 г. - на 27,4%) до 2554,7 млрд руб., их доля в совокупных активах тем не менее сократилась с 14,0 до 12,6%.

Объем ресурсов, привлеченных кредитными организациями посредством выпуска долговых обязательств, за 2007 г. вырос до 1176,1 млрд

руб., или на 15,5%, что более чем вдвое ниже показателя 2006 г. (35,9%), а их доля в пассивах банковского сектора составила 5,8% (на 01.01.2007 - 7,2%). Таким образом, несмотря на абсолютный рост объемов операций с ценными бумагами кредитных организаций, другие статьи актива и пассива баланса увеличивались более быстрыми темпами, в результате чего доля этих операций хотя и снижалась, но тем не менее продолжала оставаться значительной.

Изменение характера рыночных операций отразилось на структуре финансовых рисков. Наибольший удельный вес в структуре рыночного риска кредитных организаций — 62,8% — на 01.01.2008 приходился на процентный риск, доля фондового риска составила 27,9% (по состоянию на начало 2007 г. - 42,9 и 45,2% соответственно). Наименее значимым видом риска остается валютный риск: его удельный вес в структуре рыночного риска за 2007 г. снизился с 11,9 до 9,3%, хотя по абсолютному значению величина валютного риска банковского сектора увеличилась на 38,4%.

Для нефинансовых организаций наиболее значимыми по-прежнему являются ценовые риски на производимую и потребляемую продукцию. В результате в перспективе будет усиливаться спрос на позволяющие хеджировать риски производные финансовые инструменты, которые имеют в качестве базисного актива товары. Кроме того, расширение операций с ценными бумагами предопределяет рост интереса к возможностям хеджирования сопровождающих эти операции риски.

Нестабильная ситуация на мировом финансовом рынке и увеличение неопределенности на российском со второй половины 2007 г. стали факторами роста востребованности производных финансовых инструментов, позволяющих участникам рынка хеджировать риски по базовым активам. В результате этого в первом полугодии 2008 г. на ведущих российских биржах оборот торгов деривативами увеличился до 8,3 трлн руб. по сравнению с 6,8 трлн руб. во втором полугодии 2007 г. Рост оборотов срочного биржевого рынка в первом полугодии 2008 г. сопровождался увеличением объема открытых позиций по срочным инструментам на основных торговых площадках. Суммарный объем открытых позиций по срочным биржевым контрактам на конец первого полугодия 2008 г. в системе FORTS увеличился на 91%, на ММВБ — на 75% по сравнению с концом 2007 г.

При этом наиболее значительно увеличились в FORTS (на 145% по сравнению с концом 2007 г.) объемы открытых позиций по опционным контрактам, в то время как по фьючерсным — на 41%. Такое соотношение показателей объемов открытых позиций по фьючерсам и опционам свидетельствует о более динамичном развитии в первом полугодии 2008 г. рынка опционов по сравнению с рынком фьючерсов в FORTS.

В структуре торгов в первом полугодии 2008 г. доля фьючерсных контрактов в суммарном обороте рынка биржевых деривативов составила 86, опционов — 14% (против 85 и 15% во втором полугодии 2007 г.).

На рынке фьючерсов основной объем операций сосредоточен в сегментах фондовых и валютных фьючерсов (73 и 25% суммарного оборота рынка фьючерсов соответственно). Доли сегментов процентных фьючерсов (ММВБ, FORTS) и товарных фьючерсов (FORTS) составляли около 1% суммарного оборота рынка фьючерсов каждый.

Сегмент товарных фьючерсов (FORTS) в начале

2008 г. представлен пятью контрактами — на нефть сорта Urals, дизельное топливо, золото, серебро и сахар. Наиболее ликвидными товарными контрактами в первом полугодии 2008 г. были фьючерсы на золото (54,9 млрд руб.) и на нефть сорта Urals (6,0 млрд руб.).

Согласно последнему опубликованному рейтингу, подготовленному специалистами одной из крупнейших в мире профессиональных ассоциаций деривативных бирж Futures Industry Magazine, фьючерс на золото, торгуемый на бирже РТС, по итогам первого полугодия 2008 г вошел в мировой топ-20 производных инструментов на металлы по объему торгов, а также стал самым быстрорастущим деривативом в мире. Так, объем торгов этим контрактом за тот же период на рынке FORTS составил 2 млн 517 тыс. 385 контрактов. По этому показателю инструмент занял 18-е место среди всех производных финансовых инструментов на металлы в мире. При этом по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. рост объема торгов этим деривативом составил 240,34%. По данному показателю фьючерс на золото биржи РТС стал первым в мире.

Исаева П.Г., Зейналов Д.М.

ОБЗОР ДИНАМИКИ И УПРАВЛЕНИЕ ЛИКВИДНОСТЬЮ БАНКА ПОСРЕДСТВОМ ИНСТРУМЕНТОВ ЦБ РФ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Уровень ликвидности банковского сектора оценивается, как правило, величиной избыточной ликвидности, состоящей из остатков на корреспондентских счетах кредитных организаций, депозитов кредитных организаций в Банке России, а также его задолженности по операциям обратного РЕПО и по облигациям Банка России.

Самой значительной составляющей избыточной ликвидности являются остатки на корреспондентских счетах. Высокие остатки поддерживаются кредитными организациями из-за риска потери ликвидности, а также

необходимости проведения текущих платежей. С другой стороны, высокий уровень ликвидности отчасти вызван недостаточно эффективным управлением банками собственной ликвидностью. Такая ситуация оказывает влияние на уровень ставок на межбанковском рынке.

Большую роль в регулировании рублевой ликвидности играют механизмы ЦБ РФ по формированию обязательных резервов, а также рефинансирования кредитных организаций.

Механизм усреднения обязательных резервов является наиболее доступным инструментом регулирования текущей ликвидности. Суть его заключается в том, что кредитная организация получает право не перечислять в ЦБ РФ часть обязательных резервов в размере определенной величины, но поддерживать определенный неснижаемый остаток на своем корсчете в ЦБ.

Для удовлетворения спроса на рублевые денежные средства кредитные организации имели возможность использовать операции прямого РЕ-ПО, внутридневные кредиты и кредиты "овернайт", ломбардные кредиты, а также "Беззалоговые кредиты" и некоторые другие операции.

В условиях мощного оттока вкладов населения, отсутствия возможности у российских банков получить кредиты за рубежом, свертывания рынка межбанковского кредитования беззалоговые кредиты Банка России явились, по существу, единственно возможным механизмом быстрого и масштабного пополнения рублевой ликвидности банковской системы.

Беззалоговые кредиты Банка России предназначены, прежде всего, для замещения выбывающих во время обострения кризиса банковских ресурсов: депозитов населения и организаций, кредитов иностранных банков и других. За счет этих кредитов банки могут также создавать "подушку" ликвидности. Кроме того, поскольку сейчас Центральный банк Российской Федерации предоставляет беззалоговые кредиты уже на срок до 1 года, за счет них в принципе могут выдаваться и краткосрочные кредиты реальному сектору.

В то же время, очевидно, что постепенно, по мере выхода нашей экономики из кризиса беззалоговое кредитование должно быть свернуто и замещено другими, более традиционными инструментами рефинансирования и кредитными ресурсами.

Теперь о компенсации Центральным банком Российской Федерации кредитным организациям части убытков, возникших у них по сделкам с кредитными организациями, у которых была отозвана лицензия.

Это – механизм раздела рисков при межбанковском кредитовании. Типовое соглашение предусматривает возможность компенсации до 90% убытков, возникших у банка-кредитора при межбанковском кредитовании.

К 1 июля 2009 г. Банк России заключил 17 соглашений с крупнейшими банками. На 1 сентября таких соглашений было 18. При этом по состоянию на 1 июля 2009 г. под действие заключенных соглашений подпа-

дали операции банков с 371 кредитной организацией-заемщиком, на 1 сентября 2009 г. – с 370.

Среднедневной объем задолженности по компенсируемым сделкам составил в IV квартале 2008 г. 8,5 млрд. руб., в первом полугодии 2009 г. – 30,1 млрд. руб., в августе 2009 г. – 48,7 млрд. руб. Эти данные говорят о том, что масштабы применения этого механизма быстро растут.

За все время зафиксирован только один страховой случай, когда кредитная организация своевременно не вернула межбанковский кредит банку-кредитору. Центральный банк Российской Федерации разместил в банке-кредиторе “компенсационный” депозит в размере 14 млн. руб. После погашения просроченной задолженности банком-заемщиком банк-кредитор возвратил “компенсационный” депозит Банку России.

В соответствии с Федеральным законом “О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации” были реализованы комплекс дополнительных мер по поддержке финансовой системы Российской Федерации, предусматривающие:

➤ наделение Государственной корпорации “Банк развития внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)” (далее - Внешэкономбанк) правом предоставлять кредитным и нефинансовым организациям кредиты и займы в иностранной валюте для погашения и обслуживания иностранных кредитов, полученных ими до 25.09.2008. Предусмотрено, что Банк России разместит во Внешэкономбанке депозиты на общую сумму не более 50 млрд. долларов США сроком на один год с возможностью пролонгации;

➤ предоставление Банку России права заключать с банками соглашения, в соответствии с которыми он обязуется компенсировать таким банкам часть убытков, возникших у них по кредитам, выданным другим кредитным организациям, у которых в указанный срок была отозвана лицензия на осуществление банковских операций;

➤ поэтапное предоставление субординированных кредитов российским банкам на общую сумму до 950 млрд. рублей на срок до 31 декабря 2010 года (в том числе Банком России Сберсберегательному банку Российской Федерации на сумму не более 500 млрд. рублей, а Внешэкономбанком за счет средств Фонда национального благосостояния, размещенных на депозиты в указанной государственной корпорации на общую сумму не более 450 млрд. рублей, - другим банкам);

➤ предоставление Банку России права предоставлять в порядке и на условиях, установленных Советом директоров Банка России, кредиты без обеспечения российским кредитным организациям на срок не более шести месяцев.

Очевидно, что этот механизм был временным. Он имел целью поддержать межбанковский рынок в условиях кризиса. В нормальных, не кри-

зисных условиях такой механизм может стимулировать банки заключать избыточно рискованные сделки при кредитовании других банков.

В то же время мировой экономический кризис на наш взгляд приобрел другие формы и очертания, но не закончился. Возможны неприятные сюрпризы. Поэтому руководство ЦБ РФ намерено продлить действия механизма раздела рисков при межбанковском кредитовании до 31 декабря 2010 года.

В соответствии с "Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2010 год" усиление влияния процентной политики Банка России на формирование рыночных процентных ставок относится к приоритетным направлениям реализации денежно-кредитной политики.

Однако при сохранении управляемого плавающего курса динамика монетарных показателей во многом определяется действием внешних факторов, а процентные ставки межбанковского рынка более заметно реагируют на изменение уровня ликвидности банковского сектора, чем на изменение ставок по операциям Банка России.

Повышение Банком России процентных ставок по своим инструментам привело к некоторому увеличению ставок по рублевым кредитам кредитных организаций реальному сектору экономики. Ставки по рублевым депозитам населения и нефинансовых организаций также росли. На всех сегментах кредитно-депозитного рынка наибольший рост ставок произошел по операциям на срок более 1 года. Кроме того, на рост процентных ставок повлияли ускорение инфляции и усиление инфляционных ожиданий, а также более активная политика банков по привлечению средств внутри страны в условиях ограниченных возможностей их привлечения на зарубежных рынках.

Действие процентного канала трансмиссионного механизма остается ограниченным, и процентная политика Банка России еще не оказывает решающего воздействия на структуру рыночных ставок, а следовательно, и на реальные условия заимствования в российской экономике.

Поэтому в среднесрочной перспективе повышение роли процентных ставок будет определяться как изменением макроэкономических условий, сопровождающимся переходом от ситуации преимущественного избытка к ситуации недостатка ликвидности (что, в свою очередь, активизирует спрос кредитных организаций на операции Банка России по рефинансированию), так и реализацией Банком России и Правительством Российской Федерации комплекса мер, направленных на развитие внутреннего финансового рынка (денежного рынка и рынка ценных бумаг, особенно их долгосрочного сегмента) и российской банковской системы, на усиление роли банковских кредитов для инвестирования, на повышение транспарентности действий Банка России для участников внутреннего рынка, а, следовательно, увеличение доверия к Центральному банку Российской Федерации.

МАЛЫЙ БИЗНЕС (ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО) КАК ЭЛЕМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЫ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ

Для эффективного функционирования рыночного хозяйства необходимым условием является формирование конкурентной среды путем развития предпринимательства, в том числе малого бизнеса. Подобная форма предпринимательства обладает определенными достоинствами: это гибкость и моментальная приспособляемость к конъюнктуре рынка, способность быстро изменять структуру производства, быстро создавать и оперативно применять новые технологии и научные разработки; это также дух инициативы, предприимчивость и динамизм.

В настоящее время малые предприятия стали по существу основой экономики наиболее развитых стран. Ярким примером тому служат США, страны ЕС и Япония, в которых на долю малого и среднего бизнеса приходится 50-70% ВВП и 50-70% в общей численности занятых.

При этом следует отметить, что в настоящее время в России малый бизнес представляет собой свыше 989,3 тыс. Количество занятых здесь на постоянной основе составляет до 10 млн. человек и приблизительно столько же – на договорной основе. Отраслевая структура малых предприятий сложилась таким образом, что большая часть из них приходится на сферы торговли, общественного питания, строительство и промышленность. При рассмотрении малых предприятий в территориальном разрезе необходимо отметить, что свыше 1/3 общего числа малых предприятий приходится на Центральный район, внутри которого лидерами по численности субъектов малого предпринимательства являются Москва (22% всей численности малых предприятий в Центральном районе) и Санкт-Петербург (11%).

Немаловажным является тот факт, что за счет налоговых и иных поступлений от хозяйственной деятельности малых предприятий в значительной мере формируются бюджеты в субъектах РФ.

Изучая сущность малого бизнеса, необходимо знать его истоки и процесс развития. Малый бизнес играл основную роль в распространении цивилизации, но его история никогда не занимала общественное сознание. Но теперь малый бизнес все больше признается как созидательная сила экономики.

В течение 1980-х годов престиж малого бизнеса в мире начал повышаться в немалой степени благодаря его способности изобретать новые товары и создавать новые рабочие места. Вследствие этого в последние годы все чаще стали обращать внимание на его достижения и возможности, перспективы и проблемы.

В теперь уже далеком 1987 году в России началось возрождение предпринимательства. У всех граждан появилась возможность проявить себя на ниве свободного кооперативного труда, но в бой за освоение этой целины ринулись немногие. Эти немногие создали новую нишу в экономике страны, это они создали предпринимательское пространство в России.

Это был тернистый путь создания свободного рынка. Не имея четкой законодательной базы, предприниматели, проходя трудную дорогу проб и ошибок, стали первопроходцами в переустройстве хозяйственного уклада страны. Началось формирование среднего класса России. И сегодня, по прошествии 15 лет, мы можем с уверенностью сказать, что с самого начала были на правильном пути.

Малый бизнес в России начал зарождаться примерно после «застойного» периода в 80-е годы. Партийные, комсомольские, производственно-хозяйственные объединения и научно-технические центры не рассматривались, тогда как отдельные самостоятельные субъекты производства, но, тем не менее, именно их деятельность явилась предпосылкой развития малого бизнеса. Многие известные представители малого бизнеса вышли как раз из тех, уже забытых многими, структур.

В конце 80-х годов коренные изменения в политической, социально-экономической сфере страны предоставили некоторым предприимчивым людям возможность заниматься предпринимательской деятельностью на легальной основе. Появились первые кооперативы, союзы, объединения, ассоциации предпринимателей, участников кооперативного движения. Так был учрежден Союз менеджеров СССР, в состав которого вошли многие предприниматели. Кооперативы стали создаваться во многих регионах, городах.

Отсутствие законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, заставляли кооператоров, защищать свои интересы, выступать перед чиновниками, с экранов телевизоров и т.д. Отдельные активисты баллотировались на выборы депутатов Съезда народных депутатов СССР и РСФСР. Таким образом, активная агитация приводила к сплочению, интеграции, объединению ряда предпринимателей. В результате формировались отраслевые предприятия, в т. ч. и малого бизнеса в области сельского хозяйства, наукоемких отраслей, торговой деятельности. Так, в 1990 году создается Российский союз совместного предпринимательства, через год Аграрный союз. Под управлением Райисполкомов при поддержке кооперативов появляются товарищества, первые открытые акционерные общества.

Начало 90-х годов произошел процесс приватизации старых государственных предприятий, который не обошел стороной и малый бизнес. Перераспределение государственной собственности способствовало еще

большему укреплению развития предпринимательства, поскольку государственные предприятия не могли больше выдерживать конкуренцию.

Именно этот период (1992-1993 гг.) явился началом развития теневой экономики в сфере малого бизнеса. Большие налоговые сборы побудили предпринимателей к использованию «серых» схем, «черной» кассы, двойной бухгалтерии и т.д.

Последующее развитие малого бизнеса выявило структурные проблемы, касающиеся всего экономического сектора. Заявленные в период советского времени ориентиры на развитие наукоемких, высокотехнологичных, инновационных технологий сменились на далекие от общегосударственных программ торгово-посреднические отношения.

Экономический развал и политическая неразбериха (1991-1993 год) привели к тому, что значительная часть малого бизнеса была переориентирована на коммерческую деятельность. Предприятия, которые не успели вовремя перестроиться на новую рыночную экономику, были разрушены и ликвидированы, ведь отныне главным видом деятельности в сфере бизнеса становится торговля.

После 1993 года происходит определенный подъем развития малого бизнеса, частного сектора экономики. Впервые начинает создаваться правовая основа предпринимательской деятельности. Принимаются законы: Гражданский кодекс, «О некоммерческих организациях» и т.д.

С 1998 года появляется новое законодательство, ужесточаются требования к предприятиям малого бизнеса. Отныне при регистрации необходимо проходить много различных фондов (Пенсионный фонд, Соцстрах, ФОМС и т.д.). Малый бизнес наталкивается на бюрократические процедуры, процесс регистрации предприятий усложняется.

В истории малого бизнеса можно выделить ряд этапов:

Первый этап (1985-1987 гг.). Для него характерно: зарождение и деятельность центров научно-технического творчества, временных творческих коллективов при общественных организациях, распространение бригадных подрядов, малочисленность участников предпринимательства и его экспериментальный характер, формирование социально-психологических основ предпринимательской деятельности на базе частной собственности. Этот этап можно назвать экспериментальным.

На втором этапе (1987-1988 гг.) сфера деятельности малого предпринимательства расширяется, количество людей, принимающих в нем участие увеличивается; предпринимательство приобретает характер активного многочисленного движения.

Третий этап (1989-1990 гг.) связан с принятием законодательных актов, направленных на активизацию малых предприятий. Существенно расширились сферы деловой активности предприимчивых людей, началась подготовка к проведению, так называемой, малой приватизации. Именно в это время малое предпринимательство было узаконено, что привело к уве-

личению количества малых предприятий и формированию конкуренции между ними.

Для *четвертого этапа (1991-1992 гг.)* характерны коммерциализация и появление среднего и крупного бизнеса. Произошли конкретные изменения в отношении государства к развитию предпринимательства. Были приняты многие законы, открывшие широкие возможности для масштабного развития предпринимательства. В эти годы наблюдается становление рыночной инфраструктуры, начало слияния и укрупнения коммерческих структур, возникновение олигархии.

Пятый этап (1993-1994 гг.) стал полосой широкомасштабной приватизации и развития всех видов предпринимательства, появления множества собственников и интенсивного участия малого бизнеса в сфере услуг, торговли, общественного питания, легкой промышленности. Однако на этом этапе еще не обеспечено стимулирование производства товаров, услуг. Тем не менее, заложены основы рыночных отношений.

Шестой этап (1995-август 1998 гг.) – период перехода малого предпринимательства к осуществлению деятельности в соответствии с жестким государственным регламентированием в условиях стабилизации экономического роста и макроэкономической либерализации.

Седьмой этап (август 1998 – 2007 гг.) - период изменения приоритетов, отраслевой структуры и механизмов развития малого предпринимательства в посткризисный период. Одновременно в этот период государство начинает испытывать дискомфорт от жесткой зависимости от ситуаций на мировых сырьевых рынках. В тоже время малое предпринимательство наиболее быстро восстанавливается после финансового кризиса и становится главным гарантом социальной стабильности в обществе. Государство осознает необходимость укрепления сектора малого предпринимательства в целях поддержания этой стабильности.

Восьмой этап (2008 – март 2010 гг.) малый бизнес является «локомотивом» выхода из кризиса. Он не нуждается в высоком капитале и может продолжать свою деятельность, поддерживая экономику страны на относительно стабильном уровне. Государство осознает всю важность ситуации и разрабатывает множество целевых программ, как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях⁴.

В условиях перехода России к рыночной экономике создание и развитие сектора малого предпринимательства стало основой реструктуризации общества, обеспечивающей изменение психологии людей и перевод экономики страны на новые условия хозяйствования. Мир не знает опыта перехода к рыночным отношениям без опоры на частную собственность, этим путем неизбежно движется и Россия.

⁴ Материалы с сайта www.bisnesmanrus.by.ru

Наличие развитого сектора малого бизнеса (МБ) является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. В экономически развитых странах малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание социальной стабильности и др. Так, в государствах - членах Евросоюза в секторе малого бизнеса работает порядка 60 - 70% населения, а в ряде стран этот показатель доходит до 80% (Ирландия, Греция). Национальные власти высокоразвитых стран придают огромное значение малым предприятиям, так как их владельцы составляют основу среднего класса общества, который служит гарантом стабильного развития государства.

Именно с преимущественного развития малого и среднего бизнеса осуществлялся экономический рывок в некогда отсталых странах (Испании, Португалии, Греции, Южной Кореи, Тайване). Сегодня во многом за счет небольших предприятий обеспечивается ускоренное развитие экономики Китая. Расчеты показывают, что в этих странах наблюдалась прямая зависимость между динамикой экономического роста и числом малых предприятий, а доля последних в производстве ВВП составляла от 40 до 70%. И лишь на более поздних стадиях подъема крупные предприятия начинали играть значимую роль в экономическом развитии, принимая эстафету у малого и среднего бизнеса.

Малый бизнес выполняет важную функцию и в формировании инновационной экономики, инвестируя средства в становление новых направлений науки и техники. Венчурная специализация характерна для значительной части малых предприятий (около 20%) в экономически развитых странах мира. Многие высокотехнологичные концерны мирового масштаба начинали свое существование в виде небольших венчурных фирм. По имеющимся оценкам, в России только 4 - 5% малых предприятий занимаются инновационной деятельностью.

Идрисова Д.А.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Высокий уровень конкурентоспособности организации главным образом определяется качеством имеющегося в наличии персонала: его квалификацией, потенциалом, степенью сплоченности, лояльностью к организации и мотивацией к высокопроизводительному труду. Качества отдельных руководителей играют немаловажную роль для эффективной деятельности предприятия, однако его стабильность и степень «выживаемости» зависят, прежде всего, от качеств «среднего» персонала, которые в свою очередь, определяются существующей системой управления трудом.

Конкурентоспособность организации определяется тем, насколько мобильно она реагирует на любое изменение внешней по отношению к ней среды, насколько чутко улавливает изменения потребностей рынка, насколько она готова к постоянным изменениям. В этих условиях требуется принципиально новый тип работника: высококвалифицированный, инициативный, склонный к инновациям, готовый самостоятельно принимать решения и нести за них ответственность, привязывающий свои личные цели к целям организации, в которой работает, ориентированный на долгосрочное сотрудничество.

Одной из главных причин кризисного состояния отечественных предприятий, наряду с микро- и макроэкономическими причинами является несоответствие принципов и методов управления персоналом современным условиям рыночной экономики. У руководителей предприятия слишком сильны стереотипы административной системы управления, для которой персонал является ресурсом вспомогательным, а каждый работник рассматривался лишь как легко заменимый «винтик» механизма. Правильное использование сотрудников организации, в соответствии с их способностями, является одной из главных причин ее успешной работы. И, наоборот, незнание способностей людей, а, следовательно, и их потенциальных рабочих возможностей, расстановка людей в нарушение личностных интересов, в несоответствии со способностями является одной из возможных причин кризиса организации.

Отечественные предприятия чаще всего сталкиваются не только с проблемами технологического или финансового характера, но и с такими проблемами в сфере управления персоналом, как:

- чрезмерная жесткость и иерархичность организационных структур;
- монополизация информации, полномочий и ответственности в рамках руководства предприятия;
- отсутствие четкого, рационального распределения функций между подразделениями, дублирование работ;
- отсутствие общих для всего персонала традиций и норм поведения;
- низкая трудовая дисциплина;
- избыточная численность персонала, несоответствие его квалификационной структуры потребностям предприятия;
- низкая производительность и т.п.

Все эти проблемы обусловлены недостатками существующей на предприятии системы управления трудом. Поэтому, совершенствование системы управления персоналом является одним из направлений антикризисной стратегии предприятия, что должно быть отражено в антикризисной программе. Эта программа должна предусматривать переориентацию на принципиально новые цели и методы работы с персоналом. К ним относятся: ориентация на наиболее полное использование имеющегося на предприятии кадрового потенциала; уменьшение иерархических уровней

управления, упрощение организационных структур за счет децентрализации полномочий и ответственности в масштабах предприятия; разработка объективных критериев оценки результативности деятельности работников; совершенствование стимулирования работников, переход к предельно гибким системам оплаты труда, ориентирующим работника на эффективный труд не только на его рабочем месте, но и на достижение конечных целей деятельности предприятия в целом; создание эффективной системы совершенствования кадрового потенциала предприятия на основе программ развития персонала; выработка корпоративной культуры предприятия, обеспечивающей высокие социально-экономические показатели.

Адаптация к изменениям внешней среды расценивается в настоящее время как норма деятельности предприятия в рыночной экономике. Успех этой адаптации определяется тем, насколько работники интегрированы в систему ценностей предприятия, насколько они готовы к постоянным новациям, существует ли на предприятии единая организационная культура, или каждая социальная группа живет по своим собственным правилам.

Новые методы управления человеческими ресурсами, ориентированные на быстрые технологические изменения и инновационность превращаются в важные компоненты стратегии управления. А сами работники начинают рассматриваться как ключевые ресурсы предприятия. Подчеркивая важность проблемы совершенствования системы управления персоналом, отмечаю, что без радикального изменения приоритетов в пользу работы с персоналом, без отказа от старых методов и принципов управления предприятие сохраняет слабые адаптационные возможности, неспособность к инноватике, что, в свою очередь, приведет его к последующим кризисам.

Внедрение новых технологий и освоение новых видов продукции требуют от персонала гораздо меньше интеллектуальных затрат и сопровождаются меньшим эмоциональным всплеском, чем любые изменения в области управления персоналом, которые практически всеми категориями работников будут восприниматься как угроза устоявшимся традициям. В процессе внедрения новаций в область управления трудом достаточно сложно прогнозировать источники в силу сопротивления со стороны тех или иных социальных групп. Мешает и консервативность нормативной правовой базы, регламентирующей сферу трудовых отношений, которая позволяет работникам в известных условиях саботировать выполнение тех или иных мероприятий антикризисной программы. Технология внедрения новаций в области управления персоналом своим обязательным компонентом должна иметь меры предотвращения коллективных протестов. Для подготовки антикризисной программы необходимо провести диагностику состояния системы управления персоналом. С учетом ее результатов необходимо определить, какого рода руководство необходимо для планирования и реализации предполагаемых изменений.

Процессы сокращения численности персонала, проводимые в рамках антикризисных программ, не означают прекращение найма работников. Задача совершенствования качественных параметров персонала зачастую неразрешима без притока новых квалифицированных работников, особенно в жизненно важные и приоритетные для предприятия области деятельности. Однако принципы подбора кадров в условиях кризиса на предприятии несколько видоизменяются. Часть руководителей должна быть заменена кандидатами «извне», это связано с необходимостью основательной ломки имеющихся стереотипов деятельности того или иного подразделения, не соответствующих целям организации, борьбой с семейственностью. Так, например, в Германии, при проведении санации предприятия, смена менеджеров, особенно занимающих ведущую роль в органах управления, считается обязательной. Считается, что старые управленческие структуры не в состоянии осознать ошибочность проводимого курса и радикально изменить его. Как правило, на вакантные руководящие должности набирают молодых квалифицированных, достаточно честолюбивых работников, для которых наиболее привлекательным моментом работы становится возможность сделать карьеру. Таким руководителям свойственна большая работоспособность, стремление к самоутверждению через достижение поставленных целей, через превращение своего подразделения в образцовое.

При отборе кандидатов на такие должности учитываются, прежде всего, их профессионально - квалификационные характеристики, волевые и адаптивные качества, организаторский потенциал и состояние здоровья. Чтобы снизить риск при приеме на работу новых сотрудников, целесообразно заключать с ним договор с максимально допустимым законом испытательным сроком. Это дает управляющему составить мнение о квалификации работника о его фактической результативности, а в случае неудовлетворительных результатов – расторгнуть трудовой договор в упрощенном порядке без согласования с профсоюзным органом и выплаты выходного пособия. При заключении трудовых контрактов с молодыми руководителями необходимо предусмотреть максимальный испытательный срок (до трех месяцев, а по согласованию с профсоюзной организацией до шести месяцев).

Одним из важнейших этапов реализации программы совершенствования состава и структуры персонала является адаптация оставшегося персонала к новым условиям деятельности. Проведение реорганизации влечет за собой как положительные, так и отрицательные последствия для персонала. К последним можно отнести возросшую нагрузку на сотрудников, стрессовое состояние, как рядовых работников, так и руководителей разных уровней, необходимость освоения работниками новых должностных функций, совмещения работ и т.п. Антикризисные программы в области управления персоналом должны предусматривать своевременную поста-

новку перед трудовым коллективом новых приоритетных целей и задач, предусматривать привлечение стимулирование работников к выработке решений и участию в управлении на разных уровнях, их сплочение.

Одним из положительных моментов реорганизации является слом социальной инерции персонала, изменение формальных и неформальных отношений внутри коллектива. Это обстоятельство позволяет произвести оптимизацию проектирования трудовых коллективов, сформировать команды, в которых потенциал каждого работника будет использоваться наиболее продуктивно. Качественный подбор команд позволит существенно улучшить морально- психологический климат в малых группах и повысить эффективности их деятельности. С другой стороны, в новом социальном окружении у работника быстрее происходит слом старых стереотипов трудового поведения, легче протекает переориентация на инновационные изменения в организации. Было бы полезным организовывать в разных формах обучение для всего персонала. Важно понимать, что степень эффективности адаптации зависит не только от того насколько успешно овладели работники новыми рабочими местами, новыми функциями, но и насколько хорошо они ориентируются в изменившейся социальной среде. Успех адаптации определяется, прежде всего, тем, удалось ли сформировать новые стереотипы трудового поведения работников, позволяющие организации выйти из кризисного состояния.

Стимулирование труда работников является одной из ключевых функций современных систем управления персоналом. Под стимулированием труда понимается комплекс мер по воздействию на сознание работников, имеющих целью формирования у них устойчивой мотивации к повышению производительности и качества труда. Стимулирование работника прошло длительный эволюционный путь. Вместе с изменениями воззрений на место и роль работника в производственном процессе менялись и формы и методы стимулирования. От введения норм и прямой сдельной оплаты труда в начале нашего века до изоцированных систем стимулирования, учитывающих национальные, возрастные и профессиональные особенности сотрудников, иррациональность и парадоксальность человеческого поведения и т.п.

Стимулирующий эффект воздействия на работников не будет достаточным, если не будет найдено рациональное сочетание экономических и неэкономических стимулов. Действительно, значительная часть потребностей работника лежит вне зоны прямого воздействия экономических стимулов. Чем лучше система экономического стимулирования, тем более тонко она должна дифференцировать работников в зависимости от их трудовой результативности, с одной стороны, а с другой – она должна быть достаточно гибкой, чтобы осуществлять эту дифференциацию и при условии серьезных структурных изменений или при функциональной ротации, без которой невозможна организация современного производства. Значи-

тельный рост эффективности деятельности организации возможен за счет формирования у работников чувства сопричастности к происходящим изменениям.

Работник должен получить те или иные блага в зависимости от своего трудового вклада, без каких – либо серьезных временных задержек. Простота и ясность системы для всех без исключения работников. Признание работниками справедливости этой системы. Открытость системы для контроля со стороны работников за нормативами и возможность их пересмотра.

Кризисные явления на предприятии отражаются на морально- психологическом климате, как в подразделениях, так и в целом в организации. При этом отмечаются депрессивные состояния у рядовых работников и руководителей разных уровней, повышается степень конфликтности в трудовых коллективах. Под трудовыми конфликтами понимают существенные расхождения интересов и норм поведения работников, которые могут иметь место, как в скрытой, так и явной форме. На кризисном предприятии подавляющее большинство наблюдаемых конфликтов принимает форму межличностных, однако, анализ их причин показывает, что в основе конфликтов лежат, как правило, недостатки в организации трудового процесса.

К наиболее частым причинам конфликтов в трудовых коллективах предприятий, находящихся в состоянии системного кризиса, можно отнести:

- отсутствие, как в подразделениях, так и в масштабах всего предприятия четкого распределения функций, полномочий и ответственности;
- неработоспособность четких критериев результативности деятельности работников создает условия для произвола руководителей, порождая «вертикальные» конфликты между работниками разных уровней, одновременно снижая мотивацию к высокопроизводительному труду;
- недостаточная информированность работников не позволяет им эффективно выполнять должностные обязанности, одновременно способствуя росту слухов, что влечет за собой стрессовые состояния у персонала;
- нерациональное распределение работ в подразделениях.

Это порождает хронические стрессовые состояния, как у руководителей, так и у рядовых работников; необоснованное нормирование, неритмичное снабжение производства комплектующими, несоответствие технической базы, нерациональность графиков рабочего времени, плохие условия труда и т.п. также порождают конфликты между рядовыми работниками и администрацией предприятия. В процессе развития конфликта выделяются следующие три фазы: 1) фаза предконфликта – период накопления противоречий, «критическая масса» которых, однако, еще не достигнута; 2) фаза конфликта, когда достигнутая «критическая масса» разногласий заставляет стороны конфликта рассматривать противоречия как неприми-

римые; 3) фаза - постконфликтная ситуация. Ее параметры зависят от степени эффективности управления конфликтом и могут быть функциональными или дисфункциональными, что повлияет в свою очередь, на возможность возникновения новых конфликтов. Своевременное разрешение трудовых конфликтов на предприятии должно стать одной из приоритетных задач антикризисных программ. В противном случае разного рода затяжные конфликты в условиях кризисного предприятия перерастут в конфликт между трудовым коллективом и администрацией, что будет свидетельством глубокого кризиса системы управления персоналом.

От менеджера XXI в. требуется: а) наличие глубоких знаний в области управления предприятием; б) высокая компетентность в вопросе технологии производства в той отрасли производства, к которой относится фирма по виду и характеру своей деятельности; в) владение не только навыками администрирования, но и предпринимательства, умение контролировать ситуацию на рынках, проявлять инициативу и активно перераспределять ресурсы фирмы в наиболее выгодные сферы применения; г) способность принимать обоснованные и компетентные решения на основе согласования с нижестоящими руководителями и работниками, также в сфере распределение и оценка результатов участия каждого в их исполнении.

Конструктивное взаимодействие сотрудников предприятия по выводу из кризиса может быть основано прежде всего на авторитете руководителя, координирующего данную деятельность - антикризисного управляющего. Успех его деятельности зависит от решения взаимосвязанных проблем, обусловленных его отношениями с трудовым коллективом кризисного предприятия:

- проблемы своей собственной адаптации к новой должности и, в связи с этим, к новой профессиональной деятельности, к новому социальному окружению;

- проблемы мобилизации кадрового потенциала предприятия на реализацию антикризисной программы.

Для работников предприятия, оказавшегося в условиях системного кризиса, большое значение имеет демонстрация руководителем своей близости к коллективу. Разумеется, немаловажное значение для мобилизации коллектива имеет доверие к профессиональной компетентности и социальной ответственности управляющего, вера в то, что он достаточно тверд, чтобы воплотить задуманное и достаточно квалифицирован, чтобы сделать это с наименьшими потерями для коллектива. Иными словами, крайне желательно наличие у антикризисного управляющего неких личностных черт, которые позволяют ему сплотить коллектив вокруг себя и мобилизовать его на реализацию антикризисной программы. Создание подлинно эффективной системы управления трудом на предприятии процесс длительный, требующий постоянных усилий и неослабленного внимания со стороны администрации на основе создания высококвалифицированных

служб управления персоналом и обеспечения их высокого статуса в структуре предприятия. Необходимо изменение приоритетов управления в сторону человеческих ресурсов, которые в настоящее время считаются главным достоянием предприятия, основным фактором его стабильности и эффективности.

Киясова С.Д.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА РЕГИОНА

Сегодняшнее экономическое положение различных регионов России имеет свои исторические, географические, природно-ресурсные и производственно-хозяйственные корни.

В дореформенный период эти различия в той или иной мере сглаживались политикой “выравнивания” условий их жизнедеятельности, путем “перераспределения бюджетных ресурсов, налоговых льгот и преференций, усреднения транспортных тарифов и т.п. В этих условиях было достаточно эффективно создавать (развивать) производство в Восточносибирском регионе с поставками продукции в Северо-Западный регион и наоборот, специализировать целые мегаполисы на производстве продукции, поставляемой в рамках кооперации в бывшие союзные республики, страны соцлагеря и т.п. В условиях общего экономического кризиса ярко проявились различия в уровнях воспроизводственного потенциала регионов (природных ресурсов, производственных мощностей, рабочей силы, густоты транспортных артерий).

В результате этого инвестиционные процессы одной части регионов (большей) оказались в состоянии деградации, а в другой части (меньшей) аккумулируется главная масса инвестиций и происходит основной инвестиционный оборот. О размерах такой дифференциации можно судить по различиям в объемах годовых капитальных вложений на душу проживающего населения (различия в разах), динамике индексов цен на инвестиции и строительно-монтажные работы (до 50%), доходности инвестиционной деятельности (до 100%), наличии и закупках в регионах строительных машин (от считанных единиц в северокавказских республиках и в северных регионах до тысяч в московском регионе). В этой связи оценка состояния инвестиционного процесса в национальной экономике без анализа его региональных аспектов не может представить достаточно полной картины.

[1]

Перспективы динамического развития отечественной экономики во многом определяются состоянием и тенденциями инвестиционного климата в ее регионах. Региональные оценки состояния и тенденций инвестици-

онного климата определяются соотношением показателей инвестиционной активности и привлекательности регионов России. Обе эти оценки комплексные. Так, инвестиционная активность региона оценивается не только годовыми объемами капитальных вложений, но и их физическим наполнением — объемами строительно-монтажных работ, спросом на инвестиционную продукцию (строительные, монтажные и конструкционные материалы, производственное оборудование и механизмы, строительную технику). Инвестиционная привлекательность региона оценивается характеристиками его потенциального спроса на инвестиции (состоянием и перспективами развития основных ресурсов воспроизводства экономики, инфраструктуры производства, мощностей строительных организаций, уровнем региональных инвестиционных рисков; состоянием экологической и социальной обстановки и т.п.). Инвестиции в экономике страны выполняют ведущую роль в достижении экономического роста, изменении структуры капитала, повышении уровня жизни, конкурентоспособности и макроэкономической стабильности. Инвестиционный процесс включает объект инвестиций, их субъект и взаимосвязи между ними, которые проходят в форме рыночного саморегулирования и государственного регулирования условий (инвестиционный климат) и результатов инвестиционного процесса (получение дохода).

Объектом инвестирования является материальное и нематериальное производство, где с помощью активов предприятий обновляется производственный аппарат, развивается ресурсная база производства, технологии и человеческий капитал. Помимо производственных инвестиций распространены финансовые, которые основаны на купле-продаже облигаций, сертификатов и других ценных бумаг на фондовом рынке.

Как в производственной, так и в финансовой форме инвестиции преследуют получения прибыли на вложенный капитал. Инвестиции в основной капитал - это вложения в реальные активы с целью увеличения их объема и изменения структуры и технологической основы. Инвестиции в форме капитальных вложений ведутся для реализации конкретных проектов, имеющих экономическое обоснование целесообразности, объемов и сроков и других условий ввода в действие основных капиталов в виде бизнес-плана.

Субъектами инвестиционного процесса являются компании, банки и фонды, частные лица и государство, международные финансовые организации. Критерии участия субъектов инвестирования в рассматриваемом процессе различны: прибыль, экономическая, технологическая и иная безопасность. Различны цели преследуемые инвесторами. Стратегические инвесторы преследуют долгосрочные цели, состоящие в росте рыночной стоимости контролируемого капитала. Напротив, миноритарные инвесторы, прежде всего, стремятся к получению дивидендов от владения ценными бумагами. Банки, различные фонды, страховые и управляющие компа-

нии и др. зачастую являются институциональными инвесторами, они оперируют на рынке ценных бумаг с целью получения дохода в зависимости их курсовой стоимости.

Макроэкономическое значение инвестиций состоит в том, что их объем, соотношение с долей выбытия основного капитала определяют динамику валового национального продукта (и его аналога на региональном уровне) динамику потреблений и доходов населения, уровень занятости и инфляции. В целом по России период рыночных преобразований индекс физического объема инвестиций в основной капитал составил 50% к 1990г.[2] Однако по регионам России динамика инвестиций отличается значительной неравномерностью.

В переходной экономике происходит изменение структуры инвестиций по их видам и формам собственности. Наблюдается перераспределение инвестиций по источникам финансирования, меняется удельный вес регионов РФ в основной капитал по отраслям экономики. Происходит межстрановой перелив капиталов с участием фирм, международных финансовых организаций, учреждение государственного регулирования национальной экономики.

Структурные изменения в инвестициях происходят под влиянием ряда объективных и субъективных факторов. Всякие изменения в структуре инвестиций по критерию прибыльности могут быть определены как объективные. Однако из-за несовершенств рынка может нарушиться Парето-эффективность инвестиционного процесса в региональном, отраслевом, институциональном отношении. Особенно ощутима роль внешних эффектов в результате инвестирования в основной капитал. В таких случаях лишь через регулируемую роль государства в процесс инвестирования может быть ослаблено отрицательное влияние внешних эффектов.

Помимо внешних эффектов в виде произведенного ущерба предприятиями регионов, делающих актуальным государственное регулирование инвестиционного процесса, существуют проблемы общественных товаров. Неконкурентность и неисключаемость общественных товаров (оборона, общественный порядок, общегосударственные каналы телевидения, прокладка транспортных путей, освещение улиц, развития садово-парковых территорий и др.) делает необходимым проведение инвестиций государством на основе всеобщего налогообложения.

Регулирующая функция государства проявляется в инвестировании нематериального производства, создающего услуги в виде достойных (социально значимых) благ: всеобщее среднее образование, стандарты гражданской ответственности, всеобщая вакцинация и др. Потребление достойных благ в ряде случаев занижено, что становится неприемлемым с позиций социума в целом. Достойные блага могут быть продуцированы как в рыночном, так и в государственном секторе экономики. К числу мер, стимулирующих объем потребления достойных благ, относится помимо цено-

вых субсидий и налоговых льгот, прямое финансирование инвестиций в этот сектор экономики.

Государственное регулирование инвестиционного процесса осуществляется по следующим направлениям.

Направления косвенного регулирования инвестиций:

- меры законодательного и исполнительного характера по поощрению инвестиций;
- регулирование налоговых ставок;
- инвестиционное кредитование;
- предоставление бюджетных дотаций и кредитов;
- ускоренная амортизация основного капитала.

Направления прямого управления государственными инвестициями:

- непосредственные организационные и финансовые меры инвестирования из бюджета на основании государственных программ;
- инвестиционные мероприятия в государственном секторе.

Как прямое, так и косвенное регулирование инвестиций направлено на экономический рост, прежде всего отраслей и видов производства, способствующих достижению макроэкономической стабильности: экономического роста, полной занятости, стабильности цен.

Основными средствами инвестиционного влияния на макроэкономическую стабильность являются государственные закупки, поощряющие развитие соответствующих производств, снижение ставки рефинансирования, налоговые льготы на инвестиции, ускоренная амортизация, снижение процентной ставки по ссудам, сокращение налогов на бизнес в период спада.

Государственное регулирование инвестиционного процесса ограничено уровнем мотивации предпринимательского сектора экономики, пределами развития государственного сектора, структурой и объемом ВВП. Пределы государственного регулирования в форме государственных инвестиционных программ определяются уровнем мотивации частного сектора. Поэтому соотношение частного и государственного инвестирования определяются глубиной и объемом несовершенств рынка в инвестиционном процессе (невозможность установления общественных издержек), недопустимостью конкуренции государственных инвестиционных программ с частным бизнесом, компенсировать убытки в инвестирование общественно значимых проектах.

Инвестиционный процесс имеет различные финансовые источники: средства предпринимательского сектора, сбережения населения, фонды, средства страховых компаний, банковские кредиты, бюджетные средства федерального, субъектного и муниципального уровней, иностранные инвестиции зарубежных государств, частных лиц, и международных организаций. В переходной экономике динамика государственных инвестиций обусловлена структурой собственности в народном хозяйстве и подвержена

тем же колебаниям, что и все инвестиции в целом. Инвестиционная политика.

В настоящее время Республика Адыгея развивается по пути традиционной бюджетно-ориентированной инвестиционной политики. Современное состояние инвестиционной политики в Республике Адыгея свидетельствует о весьма ограниченных возможностях к самофинансированию. В результате низкого уровня инвестиций медленно идет структурная перестройка и адаптация экономики к условиям рынка. Преодоление данной тенденции требует перехода экономики к типу инвестиционного развития. Главными задачами, которые необходимо решить на этом пути, являются:

- 1) формирование в Республике Адыгея благоприятного инвестиционного климата;
- 2) создание регионального инвестиционного рынка;
- 3) реализация конкретных инвестиционных проектов и программ.

Для реализации этих важнейших задач принят Закон Республики Адыгея "Об инвестиционной деятельности в Республике Адыгея". Однако данный правовой акт уже не в полной мере отражает современные реалии развития инвестиционной привлекательности Республики Адыгея и требует доработки. Необходимо разработать инвестиционную стратегию развития Республики Адыгея с определением конкретных целей и этапов ее реализации, необходимых объемов инвестиционных ресурсов, проведением анализа текущего состояния отраслей и инвестиционной привлекательности, выделением приоритетных направлений инвестирования, обозначением основных источников финансирования и реализации приоритетных программ и инвестиционных проектов.

Ключевыми факторами успеха инвестиционной стратегии должны стать:

- 1) совершенствование инвестиционного законодательства;
- 2) кадровое обеспечение;
- 3) коммуникационная политика.

Кадровое обеспечение инвестиционной деятельности предполагает создание и развитие системы подготовки квалифицированных кадров.

Коммуникационная политика направлена на формирование имиджа региона как благоприятного для размещения инвестиций.

Кроме того, серьезным коррективом должна быть подвергнута работа с инвесторами, приходящими в Республику Адыгея. Для решения проблемы привлечения инвестиций важно:

- 1) формирование банка данных инвестиционных проектов промышленных предприятий, составленных в соответствии с общепринятыми в мировой практике нормами. Обеспечение их экспертизы с целью активного продвижения на межрегиональный и при возможности на международный уровень;

- 2) обеспечение прозрачности финансово-экономического состояния предприятия для инвесторов;
- 3) создание реального вторичного рынка ценных бумаг, в первую очередь, акций промышленных предприятий;
- 4) расширение практики использования инвестиционных соглашений как инструмента инвестиционной и промышленной политики;
- 5) оказание государственной поддержки инвестиционной деятельности в соответствии с Законом Республики Адыгея "Об инвестиционной деятельности в Республике Адыгея";
- 6) совершенствование механизма гарантий для отечественных и зарубежных инвесторов;
- 7) развитие инновационной деятельности, в том числе и венчурного инвестирования;
- 8) совершенствование нормативных актов, нацеленных на более полное удовлетворение интересов инвесторов;
- 9) разработка проекта закона Республики Адыгея "О залоговом фонде Республики Адыгея";
- 10) развитие залоговых и страховых механизмов наполнения повышения инвестиционной и инновационной деятельности;
- 11) информационное сопровождение инвестиционной деятельности на уровне всех форм государственной власти;
- 12) сокращение и упрощение бюрократических процедур по принятию инвестиционных решений;
- 13) развитие лизинга технологий и оборудования;
- 14) содействие банкам в повышении их роли в кредитовании производств;
- 15) привлечение средств путем эмиссии ценных бумаг;
- 16) создание совместных предприятий, в том числе и с зарубежными партнерами.

Литература:

1. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы – М.: Госкомстат России, 2007.
2. Регионы России: Стат. Сб. В 2 т. Т. 2. - М., 2001. - С. 762-763

ИНТЕГРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА - ЦЕЛЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АПК СТРАНЫ

Социально-экономическое положение России при помощи реализации государственных программ и приоритетных национальных проектов (например, «Развитие АПК»), предопределяет развитие кооперированных структур как важнейший элемент и ведущее звено института гражданского общества в улучшении жизни населения страны. Социально значимыми отраслями кооперативного сектора экономики страны является большая часть промышленности. Изучая ретроспективу становления в стране кооперирования, можно смело выявить иерархию его развития - от семейных союзов, трестов, научно-производственных объединений, артелей, к сбытовому кооперированию, малых предприятий в объединения, через процессы слияний и поглощений к интеграции промышленных и сельскохозяйственных предприятий в крупные интегрированные структуры – корпорации. Особое значение в управлении конкурентоспособностью имеют предпочтения потребителей, их мотивы, ценности, стимулы. Усиление конкурентного потенциала такого объединения будет способствовать улучшению торгового обслуживания населения, обеспечению продовольственной безопасности страны, региона и решению продовольственной проблемы в целом на разных иерархических уровнях. Исходя из целей и задач государственных программ, в системе регионального развития большое значение приобретают стабильные экономические отношения между субъектами хозяйственной деятельности. В постреформенный период разрыв хозяйственных связей и обособление предприятий в результате трансформации собственности и изменения организационно-правового статуса организаций способствовали ослаблению межрегиональных контактов и ухудшению условий взаимодействия. Стабилизация производства и наметившийся экономический рост способствуют восстановлению партнерского взаимодействия между предприятиями и регионами. Вместе с тем рыночные условия функционирования экономики предъявляют высокие требования к качеству и уровню организации хозяйственных связей. Важным фактором экономии общественных затрат в системе межрегиональных связей выступают процессы развития интеграции на уровне производственно-хозяйственных звеньев, начиная от закупки сырья и материалов, в самом процессе производства и на стадии распределения товарных ресурсов. Товарные потоки на протяжении всей цепи производственного процесса должны быть оптимально организованы на основе современных информационных технологий.

Целью интеграции является объединение ресурсов (финансовых, производственных, сырьевых, интеллектуальных) коммерческих организаций для повышения эффективности предпринимательской деятельности, конкурентоспособности участников объединения. Экономическая интеграция имеет место на уровне национальных хозяйств стран, между предприятиями, фирмами, компаниями, корпорациями. Она проявляется в расширении и углублении производственно - технологических связей, совместном использовании ресурсов, объединении капиталов, в создании друг другу благоприятных условий осуществления экономической деятельности, снятии взаимных барьеров. Агропромышленная интеграция - организационно-экономическое понятие, регулирующее объединение и развитие в едином хозяйственном организме специализированных сельскохозяйственных и промышленных производств. Возникновение и развитие вертикальной интеграции становится возможным только при слабости местного капитала - капитала экономического субъекта. Организованность товаропроизводителей и агропромышленная интеграция усиливают позиции отечественного агропромышленного производства, его конкурентоспособность. Интеграционные процессы охватывают все уклады аграрной экономики, которые не противостоят, а взаимопроникают, дополняют друг друга. Приватизация собственности и разрыв производственных связей между предприятиями АПК стали одними из причин спада производства и всей хозяйственной деятельности и послужили предпосылкой к созданию агропромышленных объединений. Идея интеграции сельскохозяйственного и промышленного производств тесно связана с кооперированием мелких хозяйств и созданием на этой базе крупных сельскохозяйственных предприятий.

В настоящее время проблема обеспечения продовольственной безопасности страны вышла на одно из ведущих мест в мировой политике России. В последние годы АПК России начал динамично развиваться. Однако темпы развития перерабатывающих отраслей АПК намного выше, чем темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции и сырья для перерабатывающих предприятий. Возникший дисбаланс привел к появлению дефицита сырья и сельхозпродуктов на продовольственном рынке России и стимулировал резкое увеличение объемов импорта сельскохозяйственной продукции. В сложившейся ситуации возникает жесткая конкуренция отечественных и зарубежных производителей за рынки сбыта и важнейшим критерием конкурентоспособности продукции становится ее качество и безопасность. Следовательно, управление качеством и безопасностью продукции АПК становится генеральной задачей программы обеспечения продовольственной безопасности.

В послании Президента РФ Медведева Д.А. Федеральному собранию в 2009г. поставлена задача повышения экспортной составляющей продукции АПК, как некая альтернатива экспорта топливно-энергетических ре-

сурсов и снижение зависимости страны от импорта продовольствия. Действительно, в настоящее время доля импортируемого продовольствия составляет 70% всего продовольственного рынка страны, что в 2 раза больше принятого порога безопасности в 30%. Угрозы связаны с высокой долей импорта продовольствия:

- во-первых, большие финансовые ресурсы идут на закупку отечественной продукции, а на поставки импортного продовольствия с высоким содержанием добавленной стоимости, т.е. мы автоматически направляем финансовые потоки не внутрь страны, а за рубеж и наше сельское хозяйство лишается мощного потока денежных средств, которые оно могло бы получать;

- во-вторых, ряд стран, пользуясь нашим дефицитом продовольствия, продают продукцию не самого высокого качества;

- в-третьих, упадок сельского хозяйства в годы перестройки и глубокого экономического кризиса, высокая импортная составляющая, привели к значительному оттоку населения из этой отрасли, снижение доли обрабатываемой земли, высокому износу техники и уменьшению количества скота, что привело к сужающему типу воспроизводству со всеми вытекающими отсюда последствиями;

- в-четвертых, упование на широкое появление класса фермеров с их более высоким уровнем товарной продукции, повышенной эффективностью производства, меньшими затратами не оправдала себя. Класс фермеров, имевший на первых порах высокую динамику роста, стабилизировался на достаточно низком уровне и не имеет большого значения в производстве основных видов продукции.

На наш взгляд, решением проблемы повышения продовольственной безопасности и роста эффективности агропромышленного комплекса (АПК) является интенсификация двух направлений его развития:

- усиление инвестиционной составляющей;
- совершенствование организации.

Эти два направления взаимосвязаны и одно без другого немислимы, не жизнеспособны. Именно поэтому крупные корпорации и финансово-промышленные группы должны рассматриваться как ключевой структурообразующий элемент регионального промышленного комплекса, обеспечивающий конкурентоспособность российских товаропроизводителей в условиях открытой рыночной экономики. Они должны выступать важным средством государственной селективной политики, гарантирующей осуществление воспроизводства, накопления, концентрации и обращения финансового, товарного и производственного капиталов и их инвестирования в приоритетные сферы экономики. По отношению к единому народнохозяйственному комплексу региона корпорации неодинаковы, и наиболее важными их характеристиками в этом плане являются территориальная и

юридическая принадлежность собственника (собственников) к региону и ориентация на внутренний или внешний рынок (экспортоориентированные корпорации). Наличие эффективно работающих экспортоориентированных отраслей важно для региональной экономики, поскольку они обеспечивают поступление первичного дохода в региональную систему, в то время как местные отрасли осуществляют функции перераспределения и умножения этого дохода. В соответствии с этим, снижение потенциала приоритетных отраслей экономики региона в выполнении его воспроизводственных функций может иметь следствием переход в кризисное состояние и местных отраслей, что, предполагает ориентацию экономической политики региональных властей в направлении стимулирования формирования корпоративных форм организации бизнеса в регионе приоритетных отраслях экономики.

Одним из основных направлений для развития корпоративных структур на локальном уровне является государственная поддержка, которая должна заключаться в создании условий для развития интеграции: помощь администрации в привлечении к проектам групп, располагающих ликвидными активами, в стимулировании процесса консолидации активов и в содействии отработки механизма консолидированной ответственности интегрируемых предприятий-участников. Другой возможностью для согласованных действий с областной администрацией является участие ее представителей в работе общественных органов управления корпоративных структур – консультативных и наблюдательных советах, комиссиях. Региональная администрация области вправе регулировать деятельность корпоративных структур, на стадии становления, развития законодательными и нормативными актами, регламентирующими порядок и условия их деятельности. Основная задача состоит в проведении единой политики, чтобы конечная продукция, производимая на региональном уровне, выходила и на федеральный и на внешние рынки для повышения финансовой обеспеченности экономики региона. Таким образом, государственная политика в направлении АПК, основывается на четкой и последовательной системе взаимосвязанных мероприятий применительно ко всем категориям хозяйствующих субъектов, смысл которой заключается в повышении конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции, обеспечении сохранения и воспроизводства природных ресурсов, стремления устойчивого развития сельских территорий. При определении совершенствования организации управления сельским хозяйством и АПК в целом мы исходим из двух сложившихся за годы построения рыночной экономики реалий: многоукладности АПК, когда существуют различные формы коллективной и индивидуальной частной собственности, юридические и физические лица, разные виды акционерных обществ, произошло значительное разукрупнение совхозов и колхозов. Как исполнительный момент этого – рост самостоятельности, отсутствия плановости и директивности.

Однако, негативных моментов с чисто экономических позиций стало больше: слабость финансирования, невозможность перехода на новые сорта продукции растениеводства и племенного животноводства, дороговизне покупки и содержания техники, особенно сезонного характера, высокие транспортные затраты и т.д. Именно эти причины привели к разорению или убыточности большинства фермеров. При вступлении России в ВТО только крупные интегрированные объединения будут способны обеспечить преимущества по цене и затратам при сохранении высокого качества выпускаемой продукции. Вступление в ВТО требует снижения барьеров входа на внутренние рынки, экспортных субсидий, а также общего уровня поддержки сельскохозяйственного сектора. При этом все направления поддержки разделены на три корзины. Меры «красной корзины» запрещены. Меры «желтой корзины» включают федеральные дотации, областное субсидирование и сбытовые кредиты, которые могут сокращаться на согласованную величину и быть переведены в другую корзину. Таким образом, спасением АПК становятся крупные вертикальные объединения типа холдингов или агропромышленных финансовых групп (АПФГ), которые смогли объединить коллективные хозяйства, фермерские, предприятия первичной заготовки и конечной выработки продукции из сельскохозяйственного сырья. Сюда могут войти и семеноводческие организации, племенные хозяйства, машинотранспортные станции, банки или финансовые компании. Обладая большими возможностями, собирая в единое финансовые и материальные ресурсы такие объединения должны выступать мощными локомотивами развития АПК, только они смогут сделать его продукцию конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынке.

По нашему мнению эффективность такого объединения складывается из нескольких составляющих:

- внутри объединения действуют трансфертные цены, которые в основном состоят из прямых затрат и оперативных расходов, которые намного ниже ныне действующих;
- объединение концентрирует финансовые потоки в виде амортизационных отчислений, дотаций Правительства РФ и администрации местных органов, прибыль от продажи конечной продукции;
- происходит значительное снижение накладных расходов, так как значительно сокращается аппарат учета, планирования, контроля за деятельностью отдельных звеньев. За счет сплошной информатизации всех подразделений значительно сокращаются управленческие расходы, внутри АПФГ внедрены безбумажные информатизационные потоки. Объединение осуществляет единую инвестиционную политику по обновлению техники и созданию новых сортов семян. Все звенья АПФГ получают доход от продажи своей продукции или оказания услуг, а так же часть прибыли, от продажи конечной продукции.

В России при вступлении в ВТО должен быть осуществлен переход от «желтой корзины» к «зеленой», путем передачи части финансовых средств на поддержание и развитие агропромышленного комплекса путем общих расходов, связанных с введением национального проекта в области сельского хозяйства, что даст импульс поступления значительных средств в АПК (по отраслям), устранить имеющиеся негативные тенденции к модернизации сельскохозяйственных структур и поднять на должный уровень продовольственную составляющую регионов и стран мирового сообщества.

Королева Л. П.

ИССЛЕДОВАНИЕ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Налоговая политика, проводимая в федеративном государстве, не только обеспечивает формирование бюджетов всех уровней бюджетной системы, но является одним из действенных рычагов регулирования социально-экономических процессов, в том числе и на субфедеральном уровне. Долгое время основные ее цели сводились не к регулированию экономики, а к обеспечению максимально возможного в краткосрочной перспективе роста налоговых поступлений в бюджет. Вместе с тем, одной из сложнейших задач проводимой налоговой политики является реализация мер по созданию адекватной налоговой системы, обеспечивающей эффективное регулирование экономических процессов, связанных с формированием, распределением и использованием доходов. В условиях экономического кризиса, начавшегося осенью 2008 г., распределительная и регулирующая функции налогов приобрели особую значимость. Рассмотрим основные мероприятия региональной налоговой политики в субъектах Приволжского Федерального Округа (ПФО), нацеленные на стабилизацию финансового состояния налогоплательщиков в условиях кризиса, регулирование и стимулирование их деятельности. Для оценки результатов действующих в 2009 г. налоговых льгот и преференций проведем анализ показателей поступления налоговых платежей в бюджеты регионов ПФО.

В настоящее время в распоряжении регионов находится не богатый перечень инструментов, основными из которых являются: право понизить ставку по налогу на прибыль организаций в части, поступающий в региональный бюджет, с 18 % до 13,5 %; право понизить ставку по единому налогу, уплачиваемому в связи с упрощенной системой

налогообложения (УСН) с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов» с 15 % до 5 %; возможность изменять ставки, устанавливать преференции и сроки уплаты региональных налогов.

Так в Республике Татарстан и Ульяновской области региональными органами власти была установлена ставка по налогу на прибыль равная 13,5 % для организаций, которые реализуют приоритетные инновационные проекты региона. В Ульяновской области к проектам, которые уже реализуются отнесены: строительство завода по производству усовершенствованных теплоизоляционных изделий, строительство завода «Сухие строительные смеси» и инвестиционные проекты сельского хозяйства.

В Республике Мордовия впервые данным инструментом воспользовались в 2005 г. С тех пор список льготников ежегодно увеличивался и в настоящее время включает предприятия приоритетных для развития Республики отраслей (электро- и светотехника, вагоностроение, строительство газовых сетей, производство пивоваренной продукции), а также учреждения уголовно-исполнительной системы Минюста РФ, ТСЖ. Пониженная ставка установлена также для налогоплательщиков, реализующих приоритетные для РМ инвестиционные проекты. В конце 2008 г. были введены по налогу на прибыль организаций дополнительные преференции для налогоплательщиков, нацеленные на стимулирование роста производства продукции. В частности пониженную ставку разрешено применять организациям всех организационно-правовых форм и видов деятельности, зарегистрированных на территории Республики Мордовия и осуществляющих реализацию продукции (работ, услуг) за отчетный период нарастающим итогом с начала года сверх фактически достигнутого уровня соответствующего периода прошлого года, уплачивается: по ставке 15,5% если прирост в размере от 5 до 10 %; по ставке 13,5 % - свыше 10 %. При этом организации не должны иметь задолженность по налогам и сборам, и при этом обязаны обеспечивать рост реальной начисленной среднемесячной заработной платы нарастающим итогом с начала года.

Так же право снизить ставку налога на прибыль от 1 до 4 % получили организации в Республики Марий Эл, Нижегородской и Оренбургской областях. В Нижегородской области правом на льготу могут воспользоваться только организации, оказавшие финансовое пожертвование на проведение спортивных мероприятий, и организации почтовой и курьерской деятельности при условии, если выручка от почтовой и курьерской деятельности составляет не менее 50 %. В Оренбургской, Пензенской областях и республики Марий Эл – организации, осуществляющие инвестиционную деятельность на территории региона, а размер предоставляемой льготы зависит от суммы инвестиций.

В 2009 г. регионы стали активно применять свое право на установление дифференцированных налоговых ставок по УСН с объектом «доходы уменьшенные на величину расходов». В настоящее время на тер-

ритории регионов принята следующая шкала ставок по единому налогу в связи с применением указанного режима: Республика Мордовия - 5 % и 15 %, Татарстан - 5 % и 10%, Чувашия - 12 %, Кировская область - 9-12 %, Пермская - 5 % и 15 %, Пензенская - 5 % и 15 %, Самарская - 10 % и 15 %, Саратовская – 7 %, 10 % и 15 %, Ульяновская - 5 %, 10% и 15 %, Нижегородская - 7 %, Оренбургская – 10 %. На данный момент не ввели на своей территории дифференцированные ставки по УСН Удмуртская республика, Республика Башкортостан, Республика Марий Эл.

Анализ законодательных актов по введению дифференцированных налоговых ставок по УСН в различных регионах позволил сделать следующие выводы:

1. Ставка понижена для всех налогоплательщиков независимо от вида деятельности на территории 2 регионов – Оренбургская область - 10 %, Чувашская республика – 12 %. Не применяется основная ставка 15 % и на территории Татарстана, где шкала все-таки дифференцирована в зависимости от вида деятельности.

2. Чаще всего основанием для получения права воспользоваться пониженной налоговой ставкой является осуществление видов деятельности в соответствии с кодами ОКВЭД, при условии, что за предыдущий отчетный (налоговый) период не менее 70 % или 80 % в общем объеме полученных доходов, определяемых в соответствии со статьей 346.15 НК РФ, составил доход от осуществления данных видов экономической деятельности. Выбор льготимуемых видов деятельности напрямую зависит от специализации региона. Практически все регионы устанавливают пониженную ставку для видов деятельности по разделам: Д обрабатывающие производства (Самарская область); Е производство и распределение электроэнергии, газа и воды; Ф строительство (Республика Татарстан, Нижегородская область). Старопромышленные и сельскохозяйственные регионы включают в этот список еще и деятельность по разделам А сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство, В рыболовство и рыбоводство, С добыча полезных ископаемых, I транспорт и связь (Республика Мордовия, Ульяновская область, Саратовская область). Довольно редко льготятся социально-значимые виды деятельности: образование, здравоохранение, научные исследования и разработки, предоставление услуг ЖКХ (Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область). Нижегородская область выделяется также деятельность туристических агентств, молодежных туристских лагерей и горных туристских баз, кемпингов, детских лагерей на время каникул, пансионатов, домов отдыха, санаторно-курортных учреждений. И вопреки общепринятой практике Пермский край применяет пониженную ставку только для субъектов, осуществляющих социально-значимые виды деятельности.

3. Крайне редко используются иные основания для предоставления льготы. Так в Пензенской области независимо от вида деятельности право

применять пониженную ставку получили организации и предприниматели, созданные (зарегистрированные) выпускниками образовательных учреждений среднего (полного) общего образования, начального проф-, среднего профобразования или очной формы обучения высшего профессионального образования в течение одного календарного года непосредственно после окончания образовательного учреждения; а также организации и предприниматели, созданные (зарегистрированные) студентами и/или учащимися в период обучения в образовательных учреждениях среднего (полного) общего образования, начального профессионального, среднего профессионального образования или очной формы обучения высшего профессионального образования. А в Кировской также не зависимо от вида деятельности основанием является среднесписочная численность работающих и размер их среднемесячной заработной платы. В Нижегородской области размер средней заработной платы, наряду с обозначенными видами деятельности, оценивается при предоставлении права использовать пониженную ставку.

К антикризисным мерам региональной налоговой политики можно отнести так же повышение ставки транспортного налога, так как одним из основных ее направлений практически у всех субъектов ПФО является обеспечение роста налоговых поступлений в бюджетную систему. По данным на начало 2010 г. повышение «затронуло» только Республику Мордовия, Самарскую и Кировскую области, что можно видеть в таблице 1.

Таблица 1. – Динамика величин ставок транспортного налога по автомобилям легковым в регионах ПФО

Наименование объекта налогообложения	Республика Мордовия		Самарская область		Кировская область	
	2009	2010	2009	2010	2009	2010
Автомобили легковые (с каждой лш. силы мощности двигателя) до 100 л.с. Включительно	12,5	12,5	12,5	14	9,5	25
свыше 100 л.с. до 150 л.с. (свыше 73,55 кВт)	18,8	21,6	18,5	29	21	35
свыше 150 л.с. до 200 л.с. включительно	27,5	31,6	32	37	40	50
свыше 200 л.с. до 250 л.с. включительно	55	63,3	57	66	45	75
свыше 250 л.с.	103,8	119,4	133	150	90	150

Таким образом, в наименьшей пропорции возросли ставки транспортного налога в Республике Мордовия, и в большей степени в Самар-

ской и Кировской областях, что оправдано различным уровнем доходов физических лиц в данных регионах.

Динамика темпов роста доходов бюджета регионов ПФО представлена в таблице 2 [18].

Таблица 2 – Динамика темпов роста доходов бюджета регионов Приволжского Федерального Округа, %

Регион	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Республика Мордовия	87,0	65,1	125,6	121,2	86,5
Республика Башкортостан	128,9	140,3	113,6	126,1	90,6
Республика Марий Эл	130,9	133,7	123,6	121,6	93,7
Республика Татарстан	118,8	114,2	126,6	123,4	79,6
Нижегородская область	119,0	148,6	132,1	128,8	85,3
Кировская область	113,15	125,4	128,0	125,3	98,7
Пермский край	123,2	120,3	124,9	146,8	76
Пензенская область	105,7	138,1	138,0	124,6	104,9
Самарская область	135,2	119,9	118,0	128,4	85,3
Саратовская область	122,5	124,0	134,7	137,1	93,2
Республика Удмуртия	126,0	117,5	131,0	119,9	85,9
Ульяновская область	132,3	128,3	133,3	122,8	96,2
Оренбургская область	124,9	123,0	134,3	124,7	89
Республика Чувашия	118,8	134,3	134,2	123,3	84,4

Несмотря на начавшийся экономический кризис, во всех регионах ПФО в 2008 году был зафиксирован рост налоговых и неналоговых доходов в среднем на 26,7 %. В 2009 г. напротив - сокращение, за исключением Пензенской области. При чем в большей степени сокращение доходов затронуло экономически развитые субъекты РФ, доходы которых зависят от финансового состояния крупных налогоплательщиков, занятых в металлургической, нефтяной, химической сферах промышленности.

Основная часть доходов консолидированного бюджета РФ в округе (на 61,7 %) сформирована за счет поступлений по следующей группе налогов: налог на доходы физических лиц – 228 456,7 млн р. (25,1 %); налог на имущество – 93 171,3 млн р. (10,3 %); налог на прибыль организаций – 150 037,2 млн р. (16,5 %). Темп роста поступлений по основным налогам в регионах ПФО в 2009 можно увидеть в таблице 3 [18].

Таблица 3 – Темп роста поступлений по основным налогам в регионах ПФО в 2009 г., %

Регион	НПО	НДФЛ	НДПИ	Акцизы	Трансп.
Республика Мордовия	35,8	106	90,3	116,3	125,9
Республика Башкортостан	88,2	96,5	53,8	124,6	118,4
Республика Марий Эл	71,5	102,8	82,0	122,2	62,9
Республика Татарстан	62,3	95,2	61,4	117,5	82,7
Нижегородская область	59,4	98,4	56,4	125,6	109,7
Кировская область	53,1	97,8	84,3	126,6	107,8
Пермский край	47,8	88,9	72,6	127,9	100,9
Пензенская область	94,9	100,5	66,5	132,0	138,8
Самарская область	57,0	92,3	59,8	134,7	128,7
Саратовская область	68,6	101,5	61,8	150,9	125,8
Республика Удмуртия	76,6	93,9	54,0	126,6	108,9
Ульяновская область	91,4	98,8	65,1	125,1	58,5
Оренбургская область	73,9	96,3	65,4	139,7	120,2
Республика Чувашия	63,6	88,6	55,1	112,1	138,9

Таким образом, несмотря на принятые меры, повсеместно наблюдалось снижение поступлений по налогу на прибыль организаций и налогу на добычу полезных ископаемых, которое связано в первую очередь со значительным сокращением потребительского спроса на производимую продукцию, что в итоге вынуждает предприятия сокращать объемы производства. В среднем поступления по налогу на прибыль в 2009 году снизились на 32,6 %, а НДПИ – 33,8 %.

Напряженно складывалась ситуация с поступлением одного из бюджетобразующих налогов на региональном и местном уровнях – налога на доходы физических лиц. «Сложная» ситуация на рынке труда, связанная с сокращением рабочих мест, снижением уровня заработной платы, введением режима неполного рабочего времени привели к уменьшению денежных доходов населения, и следовательно поступлений по данному налогу. Количество людей, уволенных по сокращению, в ПФО достигло 191,5 тысячи человек, это 1 % всех занятых в экономике. Зарегистрированных безработных – около 367 тысяч человек. Численность безработных увеличилась с начала года в 1,3 – 1,7 раза. Однако снижение поступлений лишь на 4,5 % отчасти связано с повышением зарплат бюджетников. Вместе с тем, динамика поступлений НДФЛ во многом зависит от макроэкономической

ситуации и от ожиданий хозяйствующих субъектов. Среди регионов ПФО только в Республике Мордовия и Саратовской области наблюдалась положительная динамика данного показателя.

По транспортному налогу и акцизам наблюдается устойчивая тенденция к росту поступлений. Исключение по транспортному налогу составляют только Республики Марий Эл, Татарстан и Ульяновская область. Основной причиной такой тенденции является рост задолженности физических лиц по транспортному налогу. Так, только в Республике Татарстан задолженность по транспортному налогу на 01.12.09 составляет 261 млн. р.

Из проведенного выше анализа, можно сделать вывод, что антикризисный характер проводимых в настоящее время в Российской Федерации налоговых реформ является не только уместным, но и необходимым как реакция на сокращение налоговых доходов бюджетов. И если пониженная ставка по налогу на прибыль в большинстве регионов до кризиса использовалась с целью привлечения инвестиций или стимулирования инноваций, то в настоящее время это и инструмент поддержки крупных и средних предприятий промышленности, обеспечивающих основную долю налоговых сборов на территории региона, с целью стимулирования расширенного воспроизводства и вывода заработной платы из тени. А для поддержки малого бизнеса применяется дифференцированная налоговая ставка по УСН с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов». При чем, прежде всего, это инструмент поддержки приоритетных для региона видов деятельности, реже социально-значимых видов деятельности и в единичных случаях - инструмент стимулирования самозанятости молодежи и метод борьбы с растущей безработицей и теневой занятостью.

Однако в 2009 г. не удалось получить видимого стимулирующего эффекта от применения указанных преференций. А в ряде регионов уже звучат предложения об их отмене. Например, Департамент развития предпринимательства и торговли Кировской области предлагает отменить Закон Кировской области «Об установлении на территории Кировской области дифференцированных налоговых ставок при применении упрощенной системы налогообложения налогоплательщиками, избравшими объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов», т.к. количество субъектов малого предпринимательства, воспользовавшихся налоговой льготой, составило всего 2,3% от их общего количества, хотя у применивших дифференцированные налоговые ставки увеличилось количество рабочих мест, повысилась среднемесячная зарплата, возросли платежи по налогу на доходы физических лиц и выручка от реализации продукции. По нашему мнению, отмена льгот, не смотря на наметившуюся тенденцию в 2010 г. роста налоговых поступлений в ряде регионов, преждевременна.

На основании проведенного исследования сформулируем ряд рекомендаций по применению антикризисных мер региональной налоговой политики.

Во-первых, при установлении дифференцированных ставок по налогу на прибыль и единому налогу по УСН необходимо учитывать различия в социально-экономическом положении, рыночную специализацию, уровень накопленного производственного потенциала, перспективы социально-экономического развития регионов. Изменяющиеся хозяйственные связи оказывают значительное влияние на отраслевое соотношение налоговых поступлений в регионах, что требует его изучения и учета при разработке и реализации региональной налоговой политики. Особенно актуальны вопросы формирования эффективной региональной налоговой политики, обеспечивающей сохранение экономического потенциала, финансовой устойчивости, необходимого уровня бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации, которые обострились в современных условиях экономического кризиса.

Во-вторых, нельзя отказываться от использования налоговых преференций в качестве инструмента стимулирования самозанятости и занятости населения, вывода из тени и роста заработной платы. Наиболее рационально в качестве основания для предоставления преференций использовать комбинацию факторов: вид деятельности + численность сотрудников + среднемесячная заработная плата или темпы ее роста.

В-третьих, в условиях сокращения доходов физических лиц, роста уровня безработицы оставлять без изменения налоговую нагрузку на социально-значимые виды деятельности не рационально. Необходимо посредством имеющихся инструментов сократить налоговое бремя на организации, предоставляющие социально-значимые услуги населению, вне зависимости от организационно-правовой формы их деятельности. Оптимальным было бы сокращение налоговых ставок для таких организаций до минимально возможного уровня при условии, что доходы от социально-значимой деятельности составляют наибольшую долю в их общей величине.

В-четвертых, при повышении ставок транспортного налога необходимо учитывать платежеспособность населения региона и совершенствовать практику администрирования данного налога.

В целом использование функционально-стабилизирующего подхода при формировании региональной налоговой политики, при котором приоритетными задачами являются обеспечение текущих бюджетных потребностей и стабилизация социальных и экономических процессов в регионах Приволжского федерального округа оправдано. Основной эффект от применяемых антикризисных мероприятий налоговой политики следует ожидать по итогам 2010 г.

Список литературы.

1. О вопросах налогового регулирования в Чувашской республике, отнесенных законодательством РФ о налогах и сборах к ведению субъектов РФ: Закон Чувашской республики № 38 от 23.07.2001 г. с изменениями и дополнениями // СПС «Консультант Плюс Регион».

2. О налоговой ставке для отдельных категорий налогоплательщиков, применяющих УСН и выбравших в качестве объекта доходы, уменьшенные на величину расходов: Закон Нижегородской области от 26.11.2009 г. // СПС «Консультант Плюс Регион».

3. О налоговых ставках налога, взимаемого в связи с применением УСН, на территории Кировской области: Закон Кировской области от 30.04.09 № 366-ЗО // СПС «Консультант Плюс Регион».

4. О налоговых ставках налога, взимаемого в связи с применением УСН, на территории Ульяновской области: Закон Ульяновской области от 03.03.09 № 13-ЗО // СПС «Консультант Плюс Регион».

5. О налоговых ставках при применении УСН: Закон Республики Мордовия от 04.02.09 № 5-З // СПС «Консультант Плюс Регион».

6. О понижении ставки налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджет Пензенской области: Закон Пензенской области от 27.02.09 № 1691-ЗПО // СПС «Консультант Плюс Регион».

7. О пониженных ставках налога на прибыль организаций, зачисляемого в областной бюджет: Закон Самарской области от 07.11.05 № 187-ГД (в ред. от 30.09.08 № 97-ГД) // СПС «Консультант Плюс Регион».

8. О предоставлении налоговых льгот на территории Саратовской области: Закон Саратовской области от 28.07.09 № 91-ЗСО // СПС «Консультант Плюс Регион».

9. О снижении налоговой ставки на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков в 2009 году: Закон Нижегородской области от 07.04.09 № 26-З // СПС «Консультант Плюс Регион».

10. О ставке на прибыль организаций отдельным категориям налогоплательщиков на 2009 год: Закон Оренбургской области от 07.11.08 № 2535/522-IV-ОЗ // СПС «Консультант Плюс Регион».

11. Об установлении дифференцированных налоговых ставок для налогоплательщиков, применяющих УСН: Закон Республики Татарстан от 17.06.09 № 19-ЗРТ // СПС «Консультант Плюс Регион».

12. Об установлении на 2009 год налоговой ставки для налогоплательщиков, применяющих УСН: Закон Оренбургской области от 23.04.09 № 2885/628-IV-ОЗ // СПС «Консультант Плюс Регион».

13. Об установлении налоговой ставки по налогу на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков: Закон

Республики Татарстан от 02.08.08 № 53-ЗРТ (в ред. от 17.06.09 № 17-ЗРТ) // СПС «Консультант Плюс Регион».

14. Об установлении налоговых ставок для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН: Закон Саратовской области от 30.10.09 № 130-ЗСО // СПС «Консультант Плюс Регион».

15. Об установлении налоговых ставок отдельным категориям налогоплательщиков при применении упрощенной системы налогообложения: Закон Пензенской области от 30.06.09 № 1754-ЗПО // СПС «Консультант Плюс Регион».

16. Об установлении пониженной ставки налога на прибыль организаций, реализующие приоритетные инновационные проекты Ульяновской области: Закон Ульяновской области от 27.04.09 № 46-ЗО // СПС «Консультант Плюс Регион».

17. Об установлении пониженных ставок налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению республиканский бюджет Республики Марий Эл: Закон Марий Эл от 28.04.09 № 23-З // СПС «Консультант Плюс Регион».

18. Материалы официальных сайтов Министерства финансов Российской Федерации» [режим доступа: <http://www.mifin.ru/>] и министерств финансов регионов ПФО, Федеральной налоговой службы Российской Федерации» [режим доступа: <http://www.nalog.ru/>] и управлений ФНС по регионам ПФО, полномочного представителя Президента РФ в Приволжском федеральном округе [режим доступа: <http://www.pfo.ru/>].

Кучиева М.В.

СПЕЦИФИКА ИННОВАЦИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Для того чтобы эффективно управлять инновационными процессами на предприятиях АПК требуется четкое понимание термина «инновация».

Анализ приведенных определений термина «инновация» позволяет констатировать, что распространены три точки зрения. Первая – инновация отождествляется с нововведением, новшеством. Вторая точка зрения, инновация рассматривается как процесс создания новой продукции, технологии, новшество в сфере организации, экономики и управления производством. Третья – инновация как процесс внедрения в производство новых

изделий, элементов, подходов, качественно отличных от предшествующего аналога.

Следует отметить, что неправильно отождествлять понятия «новшество» и «инновация», как это делается в зарубежных изданиях. Так новшество – это оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению эффективности. Инновация – это уже внедренное новшество, превращенное в форму инновации, т.е. наличествует завершенная инновационная деятельность и получен положительный результат от инновации.

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях.

В исследованиях отечественных экономистов термин «инновация» стал широко применяться с переходом экономики к рыночным отношениям. До этого в отечественной экономической литературе проблематика нововведений широко освещалась в рамках исследований научно-технического прогресса (НТП), развития науки и техники.

Для того, чтобы эффективно управлять инновациями необходимо четко понимать смысл и значение термина «инновация». В словарях С.И. Ожегова и В.И. Даля понятия «инновация» нет. У С.И. Ожегова есть термин «новация» - нечто новое, новшество, «новшество» - новый порядок, новый обычай, новый метод изобретения, новое явление⁵. В словаре В.И. Даля – «новшество», употребляемое как введение новизны, новых обычаев, порядков⁶. В «Большой советской энциклопедии» понятие «инновация» также отсутствует.

В английских терминологических словарях термин «инновация» является синонимом нововведения или новшества. В ряде изданных в последние годы в России энциклопедических словарях инновация также отождествляется с нововведением, новшеством.

Автор разделяет позицию тех исследователей, которые считают неправомерным отождествлять понятия «новшество» и «инновация». Новшество, считает проф. Р.А. Фатхутдинов – это оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению эффективности⁷. Новшества могут оформляться в виде: открытий; изобретений; па-

⁵ Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. – М.: Азбуковник, 2001. – 944 с.

⁶ Даль В.И. Толковый словарь русского языка. Современная версия. – М.: Изд-во «ЭКСМО-Пресс», 2001. – 736 с.

⁷ Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – С. 14-15.

тентов; товарных знаков; рационализаторских предложений; документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс; организационной, производственной или другой структуры; ноу-хау; понятий; научных подходов или принципов; документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т.п.); результатов маркетинговых исследований и т.д. Вложение инвестиций в разработку новшества – половина дела. Главное – внедрить новшество, превратить новшество в форму инновации, т.е. завершить инновационную деятельность и получить положительный результат, затем продолжить диффузию инновации. Эти этапы относятся к инновационной деятельности как процессу⁸.

Таким образом, новшество выступает как конкретный результат научных исследований и разработок в виде новой продукции, техники, технологии, информации, методики и т.д. В свою очередь, инновация представляет собой процесс внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения научно-технического, экономического и социального эффекта.

Анализ существующих в настоящее время определений содержит ряд недостатков. Например, действующие международные стандарты об инновациях, установленные Организацией экономического сотрудничества и развития, разработаны применительно к новым продуктам, техническим изменениям и социальным услугам, не охватывают нововведения в области организации и управления. Аналогичный недостаток в определении инноваций содержится в «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 гг.».

На наш взгляд, инновация должна обладать следующими свойствами: иметь новизну, применимость в любой сфере деятельности человека, реализована на рынке, приносить экономический и другие виды эффекта.

Обобщая приведенные определения этого термина, можно дать следующую формулировку понятия инновация. Инновация – коммерциализация научных знаний, получивших воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции (услуги), техники, технологии, организации производства, управления и приносящих различные виды эффекта.

Применительно к АПК (агропромышленному комплексу) инновации представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов исследований и разработок в виде новых сортов растений, пород и видов животных и кроссов птицы, новых или улучшенных продуктов питания, материалов, новых технологий в растениеводстве, животноводстве и перерабатывающей промышленности, новых удобрений и средств защиты рас-

⁸ Якин М.М. Стратегия АПК Юга России. // Аграрный эксперт, 2008 г., №13, с.23-24. // Аграрный эксперт, 2009 г., №12, с.21-23.

тений и животных, новых методов профилактики и лечения животных и птицы, новых форм организации и управления различными сферами экономики, новых подходов к социальным услугам, позволяющих повысить эффективность производства.

Сложность аграрного производства и его особенности (воспроизводство в сельском хозяйстве протекает при одновременном взаимодействии и экономических и естественно биологических процессов) определяют своеобразие подходов и методов управления инновационным процессом, сочетание различных типов инноваций, усиления роли государства в стимулировании инноваций.

Опыт зарубежных стран показывает, что наука, наукоемкие технологии, активная инновационная деятельность являются исходной движущей силой всей хозяйственной жизни, и преимущественный прирост сельскохозяйственного производства обеспечивается за счет реализации научно-технических достижений.

В развитых странах особое внимание уделяется инновационной поддержке АПК. В Америке имеется целая система, которая подобно мощному насосу скачивает, систематизирует и распространяет все новое в области науки, техники и технологий, что может содействовать дальнейшему прогрессу в аграрном секторе страны.

С середины 80-х годов XX века стимулирование инновационной деятельности АПК является приоритетным направлением научнотехнической политики Евросоюза с целью преодоления отставания развитых стран Евросоюза от США, Японии и других стран в развитии наукоемких производств, связанных с биотехнологией и др.

В Германии, где за 40 лет интенсивность труда выросла почти в 10 раз, что указывает на применение при создании эффективных производств самых современных технологий – в первую очередь к ним относится выстроенная система взаимоотношений между сельскими товаропроизводителями и инжиниринговыми компаниями. В Германии предприниматель напрямую не закупает оборудование на заводе-изготовителе или в его представительстве. Немецкого сельхозтоваропроизводителя, обратившегося к изготовителю оборудования, сразу переадресуют к инжиниринговой компании, которая представляет интересы этого производителя оборудования и несет всю ответственность за конечный результат. Опыт организации бизнес-процессов германских инжиниринговых компаний и предприятий АПК может быть применен в российской экономической среде с учетом деловой культуры нашей страны.

По предмету и сфере применения в АПК целесообразно выделить четыре типа инноваций: селекционно-генетические; технико-технологические и производственные; организационно-управленческие и экономические; социально-экологические (табл. 1). Первый тип инноваций присущ только сельскому хозяйству.

Таблица 1

Классификация типов инноваций в АПК

Селекционно-генетические	Технико-технологические и производственные	Организационно-управленческие и экономические	Социально-экологические
<p>Новые сорта и гибриды сельскохозяйственных растений</p> <p>Новые породы, типы животных и кроссы птицы</p> <p>Создание растений и животных, устойчивых к болезням и вредителям, неблагоприятным факторам окружающей среды</p>	<p>Использование новой техники</p> <p>Новые технологии возделывания сельскохозяйственных культур</p> <p>Новые индустриальные технологии в животноводстве</p> <p>Научно-обоснованные системы земледелия и животноводства</p> <p>Новые удобрения и их системы</p> <p>Новые средства защиты растений</p> <p>Биологизация и экологизация земледелия</p> <p>Новые ресурсосберегающие технологии производства и хранения пищевых продуктов, направленных на повышение потребительской ценности продуктов питания</p>	<p>Развитие кооперации и формирование интегрированных структур в АПК</p> <p>Новые формы технического обслуживания и обеспечения ресурсами АПК</p> <p>Новые формы организации и мотивации труда</p> <p>Новые формы организации и управления в АПК</p> <p>Маркетинг инноваций</p> <p>Создание инновационно-консультативных систем в сфере научной и инновационной деятельности</p> <p>Концепции, методы выработки решений</p> <p>Формы и механизмы инновационного развития</p>	<p>Формирование системы кадров научно-технического обеспечения АПК</p> <p>Улучшение условий труда, решение проблем здравоохранения, образования и культуры тружеников села</p> <p>Оздоровление и улучшение качества окружающей среды</p> <p>Обеспечение благоприятных экологических условий для жизни, труда и отдыха населения</p>

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию. Инновационный процесс включает следующие стадии: «наука – техника (технология) – производство – потребление». В АПК инновационный процесс представляет собой постоянный поток превращения научных исследований и разработок в новые или улучшенные продукты, материалы, новые технологии, новые формы организации и управления и доведение их до использования в производстве с целью получения эффекта.

Выход аграрной экономики из кризисного состояния, устойчивое функционирование сельского хозяйства, а также других сфер АПК, обеспечение конкурентоспособности отечественного продовольствия неразрывно связано с активизацией инновационных процессов.

Инновационный тип развития аграрной экономики во многом определяется научно-технической политикой региона, формированием регионального инновационного механизма. Субъектам принадлежит важная роль в реализации антикризисной программы, используя нововведения селекционно-генетического, технологического, организационно-управленческого и социального типа.

К числу приоритетов развития инновационных процессов в региональном АПК следует отнести:

- технологическое переоснащение организаций комплекса;
- энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- воспроизводство плодородия почв, предотвращение всех видов их деградации, разработка адаптивных технологий агроэкосистем и агроландшафтов;
- развитие производства органической продукции сельского хозяйства. Есть уникальная возможность сосредоточить на огромных своих земельных ресурсах производство экологически безопасной продукции, отработать технологии органического земледелия;
- создание современной системы информационного и инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности в АПК;
- разработка государственной инновационной политики и стратегии на федеральном и региональном уровне, нацеленных на становление прогрессивных технологических укладов;
- формирование организационно-экономического механизма функционирования АПК на инновационной основе;
- усиление роли государственных организаций в активизации инновационной деятельности;
- разработка региональных и муниципальных инновационных программ развития АПК;
- совершенствование системы подготовки кадров в области инновационной деятельности, обеспечивающих повышение инновационной ак-

тивности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований.

Библиография.

1. Даль В.И. Толковый словарь русского языка. Современная версия. – М.: Изд-во «ЭКСМО-Пресс», 2001. – 736 с.
2. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. – М.: Азбуковник, 2001. – 944 с.
3. Оглоблин Е., Санду И. Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве //АПК: Экономика, управление. - 2009. - № 2. - с. 8 - 13.
4. Рыбалкин П.Н. Инновационная деятельность в условиях рынка //АПК: Экономика, управление. - 2009. - № 10. - с. 41 - 47.
Семенова А. Проблемы инновационной системы России //Вопросы экономики. - 2008. - № 2. - С.141 - 155.
5. Ушачев И.Г. Проблемы формирования системы управления инновационной деятельностью в АПК // Материалы международной научно-практической конференции «Инновационная деятельность в АПК: опыт и проблемы» (13-14 января 2005 г.). – М., 2005. – С. 3.
6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – С. 14-15.
7. Юматов П.П. Особенности стратегического управления инновационной деятельностью в АПК // Материалы международной научно-практической конференции «Инновационная деятельность в АПК: опыт и проблемы» (13-14 января 2005 г.). - М., 2005. – С. 3.
8. Юшкевич В.Ю. Стратегическое планирование агропромышленного предприятия.// Эксперт,2009, №34, с. 23-25
9. Якин М.М. Стратегия АПК Юга России.// Аграрный эксперт, 2008 г., №13, с.23-24. // Аграрный эксперт, 2009 г., №12, с.21-23.

Кудряшова Л.В.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ ТРАНСФОРМАЦИИ И РАЗВИТИЯ ОБЪЕКТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДАГЕСТАНА

За десятилетний период формирования рыночной экономики в России ее производственная сфера претерпела существенные изменения, но качественно перестройка не состоялась. Как известно, за последние три года динамика важнейших макроэкономических показателей стала положительна. Ежегодный прирост реального объема произведенного ВВП составлял соответственно 5,4%, 8,3% и 5,5%, продукции промышленности - 8,0%, 11,9% и 4,9%, сельского хозяйства - 4,1%, 7,0% и 6,0% [36]. Но, несмотря на отмеченные успехи, положение социально-экономической системы России остается достаточно сложным, "трансформационный спад" пока не преодолен. Экономика России понесла существенные потери долгосрочного плана, перенесла "структурный шок".

Отмечаемое оживление в экономике использовано в качестве предпосылки для перехода к новому этапу трансформации – разворачиванию модернизации. Правительство России предполагает решать вопросы «обновления производства», ликвидации отсталости, выхода на современный с передовыми странами уровень развития" и в этих целях осуществлять "освоение производства продуктов современной технологии", "обновление производственного аппарата", активное "включение в новейшие мировые инновационные процессы", "полную интеграцию в мировую экономику", "формирование производственной структуры, отвечающей критериям развитой индустриальной страны". Отрицать злободневность постановки проблемы перехода к модернизации экономики нельзя. Однако он вызван все же не экономическими достижениями страны, а тем, что необходимо "корректировать свои тактические установки, опираясь на реальные результаты". Эти результаты таковы, что мы по многим критериям экономической безопасности перешли рубеж пороговых значений, зависимость нашей экономики от мирового рынка существенна. Велика доля импорта продуктов и товаров высокотехнологичного производства. Импортируя товары конечного потребления и экспортируя сырье, мы лишаемся рабочих мест в своей стране и создаем рабочие места, а, следовательно, обеспечиваем и уровень жизни в странах-партнерах.

Развитие национальной экономики, ее положение в глобальной (мировой) экономической системе находятся в прямой зависимости от струк-

туры общественного производства. Структура - это не только результат, но и предпосылка развития экономики страны. Она отражает количественные и качественные закономерности, позволяет выявить тенденции изменения национальной экономики. Структура экономики выступает характеристикой ее устойчивости и национальной безопасности (экономической, технологической, экологической, оборонной, энергетической, информационной), определяет эффективность общественного производства (экономическую, социальную). Она должна отвечать целям социально-экономического развития страны, достижение которых связано с воздействием на экономическую структуру и изменение их в той или иной мере отражается на национальной экономической системе. В решении вопросов исправления экономической структуры исходят из определения цели дальнейшего движения, выявления слабых и сильных сторон, имеющейся структуры, выбора приоритетных направлений развития.

Для этого необходимо, на наш взгляд, сделать так, чтобы модернизация экономики дала мощный импульс развития, была необходима собственникам капитала и стала экономической основой для разрешения социальных проблем в обществе, снижения дифференциации населения, устранения бедности. Следует исходить из специфических особенностей страны, создавать новую экономику на основе ее своеобразия и не стремиться завоевывать мировой рынок, а решить более скромную и необходимую задачу: обеспечить свое оригинальное национальное воспроизводство.

В настоящее время Дагестан, как субъект Российской Федерации является депрессивным регионом. Его экономика и социальная сфера деградированы. Кризис основных отраслей экономики, начавшийся в 1970-1980 гг. и особенно интенсивно с 1991 г. продолжается и в настоящее время. Развитие экономики и создание производственного потенциала многие десятилетия отставали от роста населения. Природные и трудовые ресурсы используются не полностью и неэффективно, хроническая безработица достигает четверти экономически активного населения. В результате Дагестан резко отстает от России и её регионов по накопленному производственному потенциалу, по производству на душу населения валового регионального продукта, промышленной и сельскохозяйственной продукции, уровню жизни, потреблению продуктов питания и т.д.

Экономическое отставание, коллапс основных отраслей экономики привели к полной финансовой, продовольственной, энергетической и ресурсной зависимости Дагестана.

Республике нужна глубоко продуманная и научно-обоснованная стратегия, а также соответствующий механизм вывода экономики из кризиса, преодоления деградации отраслей материального производства, их отставания от России в целом и её регионов, комплексного и сбалансированного развития всего народного хозяйства в начале XXI века, где основными задачами, на наш взгляд, должны быть:

➤ С учетом нынешнего состояния экономики в экономической стратегии надо ставить задачу достижения экономической независимости и самодостаточности Республики за счет полного и эффективного использования собственного производственного, природного и трудового потенциала.

В связи с этим для Дагестана важно стратегию социально-экономического развития строить в увязке с рациональным территориальным размещением производства с ориентацией на устранение резких различий и последующее равномерное социально-экономическое развитие районов и городов.

Необходимо сохранить, реконструировать и максимально использовать имеющиеся производственные мощности и планомерно наращивать высокими темпами потенциал всех отраслей народного хозяйства.

➤ Создавшееся геополитическое положение, а также задача обеспечения экономической безопасности и самодостаточности диктуют необходимость коренных изменений в структуре народного хозяйства, превращения Дагестана из аграрно-промышленной в промышленно-аграрную Республику. Дагестан располагает всеми необходимыми для этого условиями и ресурсами.

Одной из основных задач трансформации производственной специализации промышленности, решение которой необходимо осуществить в первую очередь, должна стать работа по максимально возможному удовлетворению внутриреспубликанского спроса на промышленную продукцию путем использования собственной материально-сырьевой базы, доведения ее до конечного потребителя в максимально законченном и стандартизированном виде.

Учитывая сегодняшнюю структуру экономики республики, ее возможные перспективы развития мы определили следующие *приоритеты трансформации производственной специализации*, по которым далее и будут определены основные направления трансформации производственной специализации Дагестана:

➤ топливно-энергетический комплекс (разработка и освоение новых источников энергии, собственной минерально-сырьевой базы);

➤ машиностроение (производство прогрессивных видов оборудования, электронной техники, средств автоматизации, перевод ряда технологий военного производства в гражданское освоение производства новых более сложных и по лицензиям ТНП);

➤ потребительский комплекс (расширение производства высококачественных и сложных потребительских товаров, развитие традиционных для республики отраслей; консервной, винодельческой, рыбной промышленности, переработки сельхозсырья, а также народных художественных промыслов.

Основу экономики Республики Дагестана составляют базовые отрасли - топливно-энергетический комплекс и машиностроение.

Решение вопросов освоения новых месторождений и транспортировки нефти, ее переработки позволит республике улучшить ее экономическое положение, увеличить занятость и решить другие социально важные проблемы.

Гидроэнергетические ресурсы республики оцениваются в 55,17 млрд. кВт/ч в средний по водности год (40% потенциала рек Северного Кавказа), и лишь примерно десятая часть гидроресурсов освоена. Уровень потребления электроэнергии в РД на душу населения составляет 1550 кВт/ч против 5342 кВт/ч в среднем по России. К 2010 году около половины действующего в настоящее время оборудования ГЭС выработает свой ресурс.

Для динамичного развития отрасли необходимо:

- обновление существующих мощностей и ввод новых крупных и малых гидроэлектростанций;
- техническое перевооружение электрических сетей и трансформаторных подстанций, реконструкция и новое строительство высоковольтных и низковольтных электрических сетей;
- развитие нетрадиционных возобновляемых источников энергии.

Приоритетным направлением развития производственной специализации республики должна стать переориентация машиностроительного комплекса на выпуск оборудования для предприятий республиканского АПК. В этих целях, например, в Правительстве была разработана республиканская программа "Машиностроение для АПК", реализация которой по нашим оценкам позволила бы обеспечить сельхозпредприятия и индивидуальные хозяйства республики сельхозтехникой, молокоперерабатывающим оборудованием (минимолочные заводы и линии по производству твердых сыров и растительных масел), агротехническим оборудованием для капельного орошения. Для дальнейшего сохранения темпов роста объемов промышленного производства в машиностроении, на наш взгляд, необходима государственная поддержка инвестиционных проектов, направленных на реализацию прогрессивных структурных изменений. Производить можно только то, что может быть продано. Реализация же большого числа инвестиционных проектов наталкивается на проблему сбыта, т.к. на стадии разработки этих проектов не проводятся серьезные маркетинговые исследования возможных рынков сбыта.

Необходимо выделить из предприятий отрасли те, которые имеют перспективу освоения конкурентоспособной продукции и оказывать им всемерную государственную поддержку. Примерами такого подхода могут служить АО «Авиаагрегат», «Электросигнал», «Дагэлектроавтомат» и другие, которые нашли свою нишу на рынке.

Есть хорошие перспективы у АО «Дагдизель», «Завод точной механики», «КЭМЗ», «Эльдаг», «Дагтелекомс», Завода сепараторов и некоторых других.

В республике немало предприятий оборонного комплекса, которые нуждаются в поддержке.

Становление экономики республики невозможно без развития ее реального сектора, ведущее место в котором, по-прежнему, занимает оборонно-промышленный комплекс (ОПК).

Принципиальной особенностью ОПК является двойное применение полученных результатов деятельности. Развертывание работ по технологическому перевооружению производства с использованием технологий двойного назначения позволит решить проблему обновления существующей производственной базы не только комплекса, но и других отраслей экономики, таких как транспорт, связь, ТЭК, АПК, здравоохранение и др.

Одним из факторов, стимулирующим применение технологий двойного назначения в гражданских целях, стало бы появление заказчиков с большими финансовыми ресурсами и высоким уровнем спроса, способных заместить объем заказов Минобороны выпуском техники, ориентированной на производство гражданской продукции. Например, Газпром уже сделал большие заказы АО «Моторостроитель» (Самара) и тем самым заполнил вакуум, образовавшийся в результате снижения оборонного заказа.

В некоторых случаях применение технологий двойного назначения можно стимулировать за счет сотрудничества с иностранными предприятиями. Мы выделили две ситуации. Первая – сотрудничество ограничивается иностранным участием в виде патента на продукцию или технологию. В качестве примера можно указать на АО «Нител» (Нижний Новгород), на котором был осуществлен процесс модернизации производства телевизоров. Это предприятие приобрело патент на иностранные телевизоры, что позволило повысить качество продукции и реализовать ее по ценам ниже, чем у конкурентов, поставляющих импортные телевизоры. Вторая ситуация – создание смешанных предприятий. Вначале российское предприятие осуществляет только монтаж, испытание и упаковку конечной продукции, импортируя детали и узлы к ней. Постепенно растет доля отечественных деталей, а затем и узлов в конечной продукции. Так, бельгийское предприятие «Атлас Копко» организовало в России экспериментальное производство стационарных и передвижных компрессоров, начав со сборки, испытаний и упаковки. Уже сейчас в России может производиться около 50% компонентов бельгийских компрессоров, а в перспективе – до 70-80% .

Но применение технологий двойного назначения в гражданских целях имеет два ограничения. Во-первых, – связанное с уникальностью оборонных технологий, когда конверсия рассматривается как применение технологий двойного назначения в гражданских целях только внутри предприятия. Во-вторых, – обусловленное особенностью российских обо-

ронных предприятий, которая заключается в их крупных размерах. Это, в частности, предопределило тот факт, что конверсия стала не всеобъемлющим мероприятием, а уникальным явлением на конкретных объектах с конкретными только им присущими особенностями. В этом состоит *парадокс конверсии*. Если применение технологических ресурсов военного назначения в гражданской сфере не давало результата, то оборонные организации приходили в состояние упадка, если же результат был положительным, то, как бы «рассеивался» по всей инфраструктуре. Поэтому оборонные предприятия в большинстве своем не стали конкурентоспособными.

Несмотря на то, что экономические результаты предприятий улучшаются, превалирует тенденция их сокрытия, чтобы избежать оттока ресурсов через налоги и иметь возможность аккумулировать финансовые ресурсы за счет субвенций государства, как федерального, так и регионального уровня.

Магомедова А.М., Исаева П.Г.

СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ БАНКА ЕГО ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ

В современном коммерческом банке финансовый анализ и анализ финансового состояния, как его составляющая, представляет собой не просто элемент финансового управления, а его основу, поскольку финансовая деятельность, как известно, является преобладающей в банке. С помощью анализа, как функции управления, и таких функций как аудит и контроль осуществляется внутреннее регулирование деятельности банка.

Содержание, место и роль анализа финансового состояния в банковском бизнесе во многом зависят от специфики деятельности кредитных учреждений.

Роль анализа финансового состояния в управлении деятельностью коммерческих банков, повышении надежности и качества управления является не только ответственной, но и определяющей жизнеспособность, как отдельных коммерческих банков, так и банковской системы в целом. Содержание, роль и значение анализа финансового состояния в управлении коммерческим банком представлены на рисунке 1.

Важной особенностью анализа финансового состояния в банках является то, что деятельность их неразрывно связана с процессами и явлениями, происходящими в той среде, где они функционируют. Поэтому проведению анализа финансового состояния в банке должен предшествовать анализ окружающей его финансово-политической, деловой и экономической среды.

Эффективность большинства управленческих решений может быть оценена с помощью финансовых показателей, поэтому анализ финансового

состояния, как неотъемлемая часть финансового анализа является этапом, операцией и одним из основных условий обеспечения качества и эффективности принимаемых управленческих решений. Изучая и характеризуя экономическую эффективность деятельности банка, анализ является одной из функций управления наряду с планированием, организацией, регулированием, координацией, мотивацией, стимулированием, гуманизацией и контролем. То есть, анализ финансового состояния и финансовый анализ в целом в коммерческом банке изучает и оценивает не только эффективность деятельности самого банка, но и экономическую эффективность управления им.

Рисунок 1.



Рис. 1. Содержание анализа финансового состояния и важнейшие направления его реализации в управлении коммерческим банком

Кроме осуществления обобщающей оценки экономической эффективности деятельности банка анализ финансового состояния представляет собой инструмент прогнозирования и финансового моделирования деятельности банка, метод изучения и оценки ее альтернативных (или новых) направлений и метод оценки стоимости кредитного учреждения.

Функция анализа как инструмента финансового прогнозирования и финансового моделирования реализуется сегодня в процессе изучения и оценки основных разделов бизнес-плана банка.

При осуществлении отдельных видов финансового управления (активами, пассивами, ликвидностью, рисками и т.д.) анализ финансового состояния представляет собой инструмент реализации каждого из указанных видов управления и метод их последующей оценки.

В ходе управления активами ставится задача достижения их наивысшей прибыльности при соблюдении необходимого уровня ликвидности и допустимого уровня рискованности. Эта задача выполнима только на основе системного анализа финансовых активов в указанных направлениях и целенаправленных действий по формированию соответствующей структуры активов.

Управление пассивами связано с: анализом средств, не приносящих доходов; изучением основных направлений поиска необходимых кредитных ресурсов для выполнения обязательств перед клиентами и для развития активных операций; анализом возможных способов привлечения «недорогих» ресурсов.

Анализ является основным методом управления рисками. С его помощью исследуются и оцениваются условия возникновения риска, масштабы предполагаемого ущерба, способы предупреждения рисков, источники его возмещения.

Итак, анализ финансового состояния как часть финансового анализа, как практика, как вид управленческой деятельности предшествует принятию решений по финансовым вопросам, являясь этапом, операцией и условием их принятия (информационно-аналитическим обеспечением), а затем обобщает и оценивает результаты решений на основе итоговой информации.

Сущность анализа финансового состояния во многом определяется его объектами, которые в коммерческом банке отражают содержание финансовой деятельности кредитного учреждения (рисунок 2).

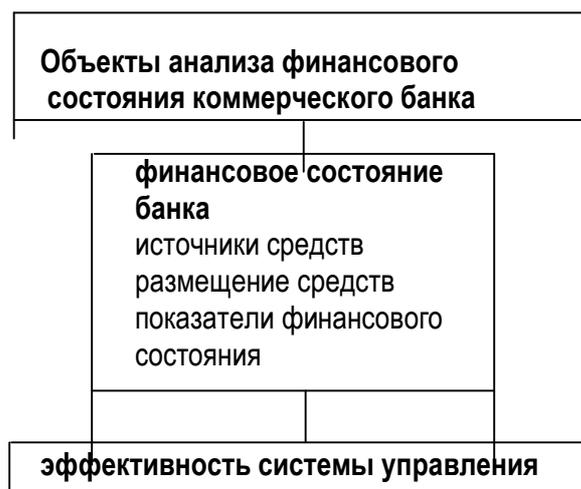


Рис. 2. Состав основных объектов анализа финансового состояния банка

Финансовое состояние – обобщающая, комплексная характеристика банка – отражает уровень соблюдения банком в своей деятельности ограничений (минимального размера абсолютной и относительной величины капитала, уровня присущих активам рисков и ликвидности, стоимости приобретения пассивов, общего риска и т.д.).

Целью управления банком в этой связи является обеспечение условий для получения им желаемых финансовых результатов при поддержании одновременно необходимого уровня его финансового состояния. Финансовый анализ позволяет оценить степень достижения целей управления, т.е. его эффективность; при этом финансовое состояние банка больше характеризует эффективность его финансового управления, чем управления в целом.

В банках решению вопросов, касающихся оценки финансового состояния, выбору показателей и инструментов ее проведения, менеджерами разных уровней уделяется значительное внимание, но происходит это в основном в рамках реализации отдельных видов управления: активами, пассивами, капиталом, рисками, где каждая группа менеджеров несет ответственность за эффективное ведение дел на своем участке работ. Такая организация анализа позволяет рассредоточить риски связанные с управлением. Уровень финансового состояния банка в целом оценивается лишь на основе анализа его финансовой отчетности, а также информации, содержащейся в различных унифицированных отчетах о деятельности банков, разрабатываемых государственными федеральными ведомствами и рассылаемых банкам, надзор за которыми осуществляется на федеральном уровне. Эти отчеты содержат сведения об активах каждого банка, его обя-

зательствах, капитале, доходах и расходах за текущий квартал и три предыдущих года, другую информацию.

Однако для получения полной и более объективной оценки деятельности банка для собственных его целей необходимо проведение обобщающего комплексного анализа всех сторон деятельности банка, а также качества управления ею.

Анализ финансового состояния проводится с целью:

- оценки текущего и перспективного финансового состояния банка;
- возможности и целесообразности темпов развития банка с позиций их финансового обеспечения;
- выявления доступных источников финансовых ресурсов и оценки возможности и целесообразности их мобилизации;
- прогнозирования положения банка на рынке капиталов.

Задачи анализа финансового состояния банка определяются целью проведения такого рода анализа и основываются на целях потенциальных пользователей информации, которых можно разделить на две категории: внутренние и внешние.

Внешний аудит проводится по заказу внешних пользователей и включает в себя, в основном, оценку соблюдения обязательных нормативов, установленных ЦБ РФ, а также рейтинговые и прочие оценки деятельности банка. Но необходимо отметить, что данные внешнего аудита не позволяют с достаточной степенью достоверности дать объективную оценку развития конкретного банка и банковской системы региона в целом.

Внутренний же аудит предполагает полный детализированный анализ финансового состояния банка.

Таким образом, финансовое состояние коммерческого банка представляет собой обобщающую, комплексную характеристику его деятельности. Параметры этого состояния не являются постоянной величиной, а непрерывно меняются. Одна их часть оценивает финансовое положение банка с позиций его краткосрочной перспективы (посредством анализа соответствующих финансовых коэффициентов – краткосрочной ликвидности, платежеспособности), другая - с позиций средне- и долгосрочного развития, определяемого структурой источников средств банка (собственного и заемного капитала), необходимых ему для осуществления эффективной деятельности в настоящем и будущем, а также качеством их размещения. Отдельные показатели, например, собственный капитал банка, накопленный им за время своего функционирования) оценивают финансовое состояние одновременно и ретроспективных позиций. Следовательно, финансовое состояние банка определяется общим уровнем эффективности управления его активами и пассивами (как балансовыми, так и забалансовыми), скоординированностью управления ими и отражаются в основных показателях, характеризующих это состояние.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПАССИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КБ В РОССИИ

Мировой экономический кризис со всей очевидностью показал, что даже крупнейшие российские банки, обладающие большим капиталом, выполняющие все требования Банка России, тем не менее, терпят убытки.

Это не первый системный кризис, в котором оказывается банковская система. Богатый опыт предыдущих кризисов вполне мог выявить наиболее уязвимые места, требующие самого пристального внимания и строгого контроля со стороны органов банковского надзора, однако этого в полной мере не произошло.

Полагаясь на международный опыт, устойчивость банковской системы в целом и каждого банка в отдельности связывается с величиной собственных средств (капитала). Между тем, как показывают реалии сегодняшнего дня, банки попадают в кризисные ситуации вне зависимости от размера собственных средств.

Значит ли это, что величине собственного капитала не оказывает решающего влияние на устойчивость банка? Для чего тогда так необходим собственный капитал банка, если он не в состоянии обезопасить его от рисков? Что реально отражает показатель достаточности собственного капитала банка?

Для ответа на эти актуальные в современных условиях вопросы мы провели специальное исследование абсолютной величины, структуры и финансовой значимости собственного капитала банка, его сущности и функций.

По мнению большинства ученых, под собственным капиталом банка понимается совокупность различных фондов, создаваемых коммерческим банком для осуществления деятельности и обеспечения доверия вкладчиков и других кредиторов банка.

По единому мнению зарубежных авторов, собственный капитал - это основа коммерческой деятельности банка, обеспечивающая его самостоятельность и гарантирующая ему финансовую устойчивость, являющийся важнейшим источником элиминирования негативных последствий различных рисков.

Обратимся к функциональной сущности капитала банка. Отечественные ученые выделяют три его основные функции: защитную; оперативную; регулируемую.

Первая из них, защитная, подразумевает выплаты компенсаций вкладчикам в случае ликвидации банка, а также сохранения платежеспособности путем создания резерва на те активы, которые позволяют банку функционировать, несмотря на угрозу убытков. При этом, однако, предполагается, что большая часть убытков покрывается не за счет капитала, а за счет текущих доходов банка. В отличие от большинства предприятий другого профиля, сохранение платежеспособности коммерческого банка обеспечивается лишь частью собственного капитала.

Капитал банка играет роль своеобразного буфера и позволяет банку продолжать финансовые операции даже в случае возникновения крупных непредвиденных расходов. Для финансирования подобных затрат существуют различные резервные фонды, включаемые в собственный капитал, а при массовых неплатежах клиентов по ссудам для покрытия убытков используется часть акционерного капитала. Защитная функция заключается и в том, что собственным капиталом банка покрываются убытки и оплачиваются обязательства перед вкладчиками в суммах, превышающих застрахованные в Банке России.

Однако неясно, как реализуется эта функция на практике? Известно, что и собственный, и привлеченный капитал банка размещается в какие-либо активы, т.е. по существу как таковых этих ресурсов у банка нет, они абстрактны. Иначе говоря, не существует требований о размещении собственного капитала банка в активы, относительно свободные от риска, с тем, чтобы их можно было достаточно легко реализовать и хотя бы частично расплатиться с кредиторами.

Все средства банка размещаются в активах на равных условиях, поэтому так называемая защитная функция банковского капитала попросту не может быть реализована. Вполне возможно, что она может быть воплощена в тех хозяйствующих субъектах, где, во-первых, собственный капитал занимает более 50%, а во-вторых, он размещается в такие материальные и нематериальные активы различных секторов экономики, которые можно хотя бы частично реализовать на рынке с целью покрытия убытков.

Деятельность банковских организаций весьма специфична, она осуществляется исключительно на финансовых рынках, где кризис в одном из секторов распространяется на другие и, вследствие этого, вероятность вернуть свои собственные размещенные ресурсы крайне низка.

Оперативная функция банковского капитала, имеющая второстепенное значение по сравнению с защитной, предусматривает ассигнования собственных средств на приобретение земли, зданий, оборудования, а также создание финансового резерва на случай непредвиденных убытков. Следует отметить, что банки предпочитают размещать небольшой объем собственных средств активы такого рода. С другой стороны, собственный капитал, размещенный в материальные активы, можно отнести к защищенному, так как в ситуации финансового кризиса эти активы можно реализовать и хотя бы частично расплатиться по своим обязательствам.

Выполнение регулирующей функции собственного капитала во многом основывается на заинтересованности общества в успешном функционировании банковской системы. С помощью показателя собственного капитала контролирующие органы осуществляют надзор за деятельностью банков. При этом обычно требования, предъявляемые к собственному капиталу банку, касаются и его минимального размера, а также включают ограничения по активам и условиям покупки активов другого банка. Экономические нормативы, установленные Банком России, тоже в основном базируются на размере собственного капитала банка.

Выполнение этой функции проявляется в соблюдении показателя достаточности капитала, расчет которого, как было отмечено ранее, регламентирован Банком России в Инструкции от 16 января 2004 г. №110-И «Об обязательных нормативах банков».

Данный коэффициент показывает, какая доля собственного капитала приходится на один рубль размещенных в рискованные операции активов. В настоящее время это соотношение следующее: 10 копеек на один рубль для банков с размером собственного капитала свыше 180 млн. рублей 11 копеек – для банков, чья величина собственного капитала не достигла 180 млн. рублей. Практически значимость этих цифр такова: если банк способен защитить рубль, вероятность утраты которого существует, 10-11 копейками собственного капитала, то ему разрешается осуществлять финансовые операции на рынке, в противном случае – нет, и тогда банк стоит перед дилеммой: увеличивать собственный капитал, либо сокращать кредитование.

Проблема, однако, заключается в том, что выполнение этого соотношения банками, по сути, невозможно, ибо, как уже указывалось, их собственный капитал размещается наравне с привлеченным в одни и те же активные операции, являющиеся в подавляющей части рискованными.

Для того чтобы понять истинное значение показателя достаточности капитала, рассмотрим мировой опыт его формирования и особенности его применения в отечественной практике.

Согласно международным стандартам, за норму определения величины достаточности собственного капитала принимается естественная основа активных операций банков – операции по кредитованию клиентов. Риск при проведении такого типа операций, согласно Базельским соглашениям 1988 г., берется за точку отсчета и равен 100%.

Кредиты, предоставленные другим кредитным организациям, которые находятся под постоянным контролем национальных финансовых органов, с точки зрения международных стандартов, считаются еще менее рискованными вложениями. Коэффициент риска этой группы банковских активов установлен равным 20%. И, наконец, все обязательства центральных банков и правительств, включая гарантированные ими кредиты и выпущенные ими ценные бумаги, рассматриваются как безрисковые, т. е. не требующие покрытия банковским капиталом.

В отличие от изложенного подхода в Инструкции Банка России, действовавшей в нашей стране до 1 апреля 1996 г., в качестве исходной «точки отсчета» рискованности банковских активов был взят не риск кредитных операций, а риск просроченной задолженности и опротестованных векселей. Иначе говоря, нормой для российского банка предлагалось считать то, что для зарубежного банка является, случаем чрезвычайным – невозврат кредита. Такая «модификация» определения степени риска по видам активных операций привела к тому, что подавляющая часть активов отечественных банков «взвешивалась» со значительно меньшим риском. Это, в свою очередь, многократно уменьшало совокупный объем активов, ранжированных с учетом риска, для расчета достаточности капи-

тала банка. В результате основной финансовый критерий деятельности банка - норматив достаточности собственных средств (капитала) - оказался не востребо-ванным, ибо российскому банку надо было «очень постараться», чтобы его на-рушить.

С 01.04.2000 г. основной показатель, характеризующий достаточность ка-питала банка, рассчитывается уже по новой методике, принципиальным отличии-ем которой является включение в расчет искомого норматива величины рыноч-ного риска по отдельным финансовым инструментам. Таким образом, в настоя-щее время при определении степени рискованности отдельных категорий бан-ковских активов новые требования Банка России в целом соответствуют между-народным стандартам.

Вместе с тем представляется целесообразным иметь в виду некоторые осо-бенности функционирования российских банков, влияющие на эффективность действия этой методики.

Во-первых, недостаточная развитость фондового рынка не позволяет бан-кам иметь в обращении в существенных объемах такие финансовые инструмен-ты, как кумулятивные и некумулятивные акции, бессрочные и привилегирован-ные преференциальные акции, субординированные займы и пр., которые широко распространены в индустриально развитых странах.

Во-вторых, из четырех видов резервов (от возможных потерь при колеба-нии курсов валют, на случай обесценения банковских активов, по ценным бума-гам, для покрытия убытков, возможных в будущем) российские банки сегодня располагают всего лишь двумя последними, из которых в расчет дополнитель-ного капитала включен лишь один из них (по ценным бумагам).

В-третьих, в расчет основного капитала включен резерв по акциям дочер-них структур.

В-четвертых, прибыль текущего года и созданные в этом же году фонды кредитной организации включаются в расчет основного капитала только при ус-ловии наличия у банка аудиторского заключения.

В-пятых, субординированным признается кредит, отвечающий следую-щим условиям: он должен быть выдан сроком не менее чем на пять лет в рублях или в валюте страны с развитой экономикой и не может быть истребован дос-рочно, процентная ставка по рублевому кредиту не может превышать установ-ленную Банком России величину.

Подводя итог, подчеркнем, что без законодательного ограничения величи-ны собственного капитала банка, размещенного в активы, относительно свобод-ные от риска, значение показателя достаточности собственных средств (капита-ла) банка почти всегда оказывается завышенным.

На наш взгляд, выходом из создавшейся ситуации будет включение в чис-ло обязательных условий деятельности банков таких, которые определяют не только размер достаточности собственных средств банка, но и направления их размещение. Если, например, вместо рискованных активов, в которых содержится на сегодняшний день большая часть собственного капитала банков, разместить его в

такие менее рискованные, как золото, акции компаний с государственным участием, государственные краткосрочные ценные бумаги и т. д., это, бесспорно, обеспечит столь необходимую финансовую устойчивость банка, его ликвидность и относительную независимость от изменений конъюнктуры денежного рынка.

Кроме того, учитывая стремление России к интеграции в мировую экономику, всегда есть возможность выбора целого ряда устойчивых иностранных компаний, акции которых свободно обращаются на фондовом рынке, а также валют, имеющих достаточно надежное обеспечение, с тем, чтобы часть отечественных банковских активов разместить в них, тем самым создавая задел для формирования золотовалютного резерва в каждом банке. Тогда собственный капитал банка действительно смог бы эффективно выполнять те функции, которые на него возлагаются. Конечно, в этом случае банки уже не смогут получать тот объем прибыли, который они получали ранее, как и размещать весь свой собственный капитал наравне с привлеченными ресурсами. Однако это позволит большинству банков в условиях финансового кризиса оставаться достаточно устойчивыми, не теряя доверия вкладчиков, а Банку России скорректировать показатель достаточности собственных средств (капитала) банков до того уровня, который является действительно необходимым.

Нечаева Е.А.

PR В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ. PR-ОТДЕЛ В СТРУКТУРЕ ВУЗА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗУМНОГО СОЧЕТАНИЯ РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ И ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ОРГАНАМИ ВЛАСТИ.

Высшая школа России принимает вызов XXI века, который, по определению ЮНЕСКО, должен стать «Веком Образования». Но экономический кризис, внезапно начавшийся в стране в конце 2008 г., не мог не затронуть сферу образования. Надо сказать, что в некоторых городах РФ в государственных высших учебных заведениях сложилась в это время достаточно сложная ситуация, решить которую помогли органы местной власти. Их инициатива заключалась в том, чтобы в структуре государственного вуза появился PR-отдел. PR-отдел – это инструмент маркетинга, инструмент PR политики, тот действенный бизнес инструмент, без которого ни одно предприятие не может существовать в период рыночной экономики. Сейчас как никогда вопрос о повышении имиджа вуза приобрёл актуальность. От благоприятного имиджа зависит спрос на образовательные услуги со стороны абитуриентов и на выпускаемых специалистов со стороны работодателей. Немаловажно наладить доброжелательные отношения

и взаимовыгодное сотрудничество с другими вузами города, страны и зарубежья – и всеми этими вопросами в идеальном варианте должен заниматься отдел по связям с общественностью.

Согласно данным социологического опроса, проведенного российской ассоциацией студентов по связям с общественностью (РАССО), в ходе которого респондентам задавался один вопрос: «Нужен ли PR высшему образовательному учреждению?»

77% опрошенных ответили – да;

0% ответили – нет;

11% сказали, что PR нужен только в определенной ситуации;

8% затруднились ответить.

Но как отмечали сами интервьюированные, что, к сожалению, в очень немногих российских ВУЗах в настоящее время существует такие подразделения, хотя они реально помогли бы системе российского высшего образования. И самое странное, по мнению опрошиваемых, что даже те заведения, в которых есть кафедра PR страдают от отсутствия выстроенного имиджа, достаточно отрывочной коммуникацией с аудиторией и абсолютной бессистемностью в развитии бренда как бренда кафедры, так бренда ВУЗа в целом. [6]

Но ведь по сути дела высшие учебные заведения всегда занимались тем, что сейчас принято называть связи с общественностью даже в советский период. Мы можем говорить о том, что связи с общественностью отсутствовали в организациях, в медицинской сфере, в политике, но в сфере высшего образования они существовали всегда. Правда и тогда и сейчас специфической особенностью публик рилейшнз в ВУЗе является то, что связями с общественностью занимается не отдельно взятое конкретное подразделение, а ряд дифференцированных отделений и каждый преподаватель, и студент в отдельности: это и работа приемной комиссии, и заседания ученого совета, и освещение достижений студентов, сотрудников, аспирантов, новости студенческого клуба, профкома, и мероприятия различного уровня (имиджевые), и сотрудничество с газетами, а так же многое другое.

Ведь действительно каждый абитуриент при выборе дальнейшего места обучения задает себе множество вопросов: где учиться, какую специальность выбрать, как туда поступить, какой статус у данного ВУЗа, какие льготы при поступлении; какие экзамены, и в какой форме сдавать; какой конкурс, есть ли коммерческое отделение, интересно ли там учиться, есть ли там военная кафедра, предоставляется ли общежитие, и какое; есть ли распределение, где я смогу потом работать по выбранной мной профессии, кто будут мои преподаватели, с кем я буду учиться и т.д.

На все эти и многие другие вопросы должно ответить именно подразделение по связям с общественностью, включенное в структуру ВУЗа.

При создании такого подразделения в структуре ВУЗа за основу берется модель PR–отдела в коммерческой фирме, которая сейчас применяется в сфере бизнеса. Работа высшей школы – тот же бизнес. Студент выступает в роли клиента. Полученные знания – это товар, который он получает в процедуре обучения по специальности.

PR-отдел в структуре высшей школы функционирует практически также как и PR-отдел в структуре любой бизнес -организации. PR–подразделение в структуре высшей школы функционирует следующим образом. Существует некое руководящее звено, подчиненные управляющие и сотрудники. Пиар-подразделение находится в структуре компании на уровне подчиненных управляющих, то есть подчиняться непосредственно ректору ВУЗа, и имеет своего начальника, который управляет действиями сотрудников пиар-подразделения. Таким образом, пиар-специалисты находятся во взаимодействии с ректором и остальными служащими.

PR-отдел ВУЗа, также как в любой фирме, существует для того, чтобы поддержать основную миссию организации, и соответствовать ее стратегическим целям. [3, С.4-20]

Начиная свою работу любой PR-отдел в независимости от специфики организации в первую очередь определяет приоритетность своих общественных групп.

В число общественных групп PR-отдела могут входить высшее руководство, другие важные представители внутренних источников информации, персонал, СМИ и отдельные профессиональные и правительственные общественные группы. PR-отдел должен четко понимать, кто они и каковы их взаимоотношения с ним.

Взаимоотношения между PR-отделом и организацией также должны быть четко сформулированы в заявлении о позиционировании, в котором отдел должен представить себя или как «советника руководства», или в качестве «коммуникационного центра», или в ином качестве, в котором ему определено выступать в организации. От представления отдела в данной организации, зависит и место этого отдела в ней.

Задачи руководителя данного отдела будут следующими:

- поддержание правильного имиджа ВУЗа, услуг и сотрудников;
- отслеживание общественного мнения и доведение его до руководства;
- предложение помощи руководителям в вопросах коммуникации;
- информирование общественности о политике, деятельности, услугах и сотрудниках организации. [8, С.72]

PR-отделы в ВУЗе призваны решать следующие задачи:

- устанавливать и поддерживать доброжелательные взаимоотношения между ВУЗом и широкой общественностью с целью закрепления в массовом сознании целевых групп положительного имиджа;

— осуществлять мониторинг общественного мнения о политике, проводимой ВУЗом, его студентов, услугах, а также изучение предпочтении, вкусов, настроений сегодняшних и потенциальных клиентов, т.е. абитуриентов и их родителей;

— постоянно поддерживать высокую репутацию ВУЗа, благодаря доброжелательно настроенным по отношению к нему авторитетным и пользующимся уважением в обществе бизнесменам, представителям властных структур, общественных организаций, благотворительных фондов, политическим деятелям, знаменитостям и т.д.;

— систематически проводить различные PR-кампании, в рамках высшей школы это, прежде всего пресс-конференции, «дни открытых дверей», семинары, конференции; [9, С.177 -178]

— устанавливать и поддерживать регулярные и тесные взаимоотношения со СМИ с целью распространения информации о деятельности ВУЗа и происходящих внутри него событиях, своевременно реагировать на запросы средств массовой информации; [5, С.141 – 142]

— постоянно поддерживать доброжелательные отношения с основными целевыми группами: государственными и местными органами власти, населением, инвесторами, партнерами, клиентами, конкурентами и т.п.;

— способствовать продвижению услуг организации.

В России PR в сфере образования лишь начинает складываться как самостоятельное направление. Приходит понимание того, что PR необходим, им нужно заниматься, чтобы эффективно и грамотно позиционировать вуз на рынке образовательных услуг.

Основными критериями выбора ВУЗа сегодня являются: статус государственного (как гарант качества образования и диплома), наличие традиций (исторически сложившийся имидж и репутация, проверенная временем), современность (способность давать актуальное образование, базирующееся на солидной научной школе). [7]

Перемены в сфере высшего образования, возрастающая необходимость актуального реагирования на динамику рынка труда ставят любой вуз перед необходимостью гибкого управления современной концепцией университета, стратегически обусловленного позиционирования, открытого диалога с общественностью и понимания того, что сфера образования, несмотря на ее коммерциализацию, является в первую очередь сферой созидания «человеческого ресурса». Именно эти факторы определяют специфику PR-деятельности в вузах. [2, С. 23-25]

Отсюда и вырисовывается необходимость в создании подразделения по связям с общественностью, призванного поддерживать имидж ВУЗа, а если необходимо, то повышать его, а также вести постоянную коммуникацию с общественностью, прежде со своей целевой аудиторией (абитуриенты и их родители).

Список литературы:

1. Абельская, Н. Кризис школы в эпоху глобализации / Н. Абельская // PR -диалог. – 2002. – №5. – С. 5-8/
2. Артеменко, В. Г. Значение мониторинга рынка образовательных услуг / В.Г. Артеменко, Т. С. Бойко. – СПб., 2003. – 27 с.
3. Вылегжанин, Д. А. Теория и практика паблик рилейшнз: учеб. Пособие / Д.А. Вылегжанин. – Иваново: ГФУП « Издательство Иваново», 2003. – 332 с.
4. Иконникова, С. Н. Высшее образование на рубеже веков / С.Н. Иконникова. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 352 с.
5. Моисеев, В. А. Паблик рилейшнз: теория и практика / В.А. Моисеев. – Киев: ВИРА-Р, 1999. – 376 с.
6. Официальный сайт РАССО [Электронный ресурс] : - Режим доступа: <http://www.rasso.ru>.
7. Официальный сайт Рекламно-производственной компании 100РА [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://www.100ra.ru>.
8. Почепцов, Г. Г. Паблик рилейшнз для профессионалов / Г.Г. Почепцов – М.: Рефлбук; Киев: Ваклер, 2000. – 349 с.
9. Чумиков, А. Н. Паблик рилейшнз / А. Н. Чумиков. – М.: Дело, 2000. – 496 с.

Новоятлев М.А., Шухова В.Г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МСФО, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ДОСТОВЕРНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ОРГАНИЗАЦИИ

Проблема достоверности управленчески значимой информации в настоящее время становится всё более актуальной. Красочным подтверждением этому факту послужил последний мировой экономический кризис, который явился следствием использования в глобальном масштабе управленцами недостоверной информации. В приведённом примере такой информацией являлись данные о платежеспособности частных потребителей кредитов и рейтингов надёжности компаний. Однако, необходимо заметить, что использование любой другой значимой информации, которая не прошла проверку на достоверность, для принятия сколь-нибудь значимых управленческих решений, является крайне авантюрным.

В рамках данной статьи будет рассмотрена проблема необходимости повышения достоверности такой важнейшей управленческой информации, как производительность труда организации.

В последние десятилетия на смену парадигме управления компанией с точки зрения максимизации генерируемой ей прибыли пришло на смену управление компанией с точки зрения максимизации стоимости самой компании, что является более точной и объемлющей категорией, т.к. очевидно, что компания, устойчиво генерирующая значительную прибыль, будет иметь и высокую стоимость в глазах потенциальных инвесторов, и в то же время, компания, имеющая высокую стоимость в глазах потенциальных инвесторов, не обязательно должна устойчиво генерировать высокую прибыль.

Отсюда встаёт вопрос: является ли логически верной оценка производительности труда в компании исключительно с точки зрения, генерируемой ею прибыли, то есть оценка объёмов производства продукции или оказания услуг в расчёте на одного сотрудника?

По мнению автора статьи, указанный подход к оценке производительности труда не может являться достаточным, т.к. с точки зрения такой постановки задачи, как максимизация стоимости компании, оценка производительности труда сотрудников должна также осуществляться в расчёте их вклада в формирование данной стоимости.

То есть, целесообразно оценивать не только выработку сотрудников, выраженную в натуральных или денежных показателях объёма произведённой продукции или оказанных услуг, но также и то, как влияет деятельность сотрудников на величину стоимости совокупности активов компании. Так, при использовании Международных стандартов финансовой отчётности (МСФО), низкие значения производительности труда сотрудников приведут к обесценению стоимости и тех активов, на которых работают эти сотрудники в данном структурном подразделении компании.

При такого рода дополнительном анализе управленец получает не только «сухие» показатели производительности сотрудников в её традиционном понимании, но также и такую важную информацию, как влияние результатов труда сотрудников конкретного подразделения на величину стоимости активов компании, что уже является более достоверной, качественной, а значит более ценной управленческой информацией.

Паничкин А.В., Алиев М.Г.

РАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРУКТУР

Решение задач территориального развития требует совершенствования механизма реализации региональной экономической политики. Одним из основных аспектов взаимодействия федеральных и региональных органов государственного управления является разработка прогнозов и программ с включением целевых региональных программ.

Регионам это позволяет устанавливать ориентиры, определяющие сложившиеся тенденции, примерные количественные параметры социально-экономического развития, их место в межрегиональном разделении труда, наметить и скорректировать в прогнозируемой динамике общероссийского и регионального рынков собственные методы и формы воздействия на социально-экономические процессы через такие механизмы федеративных взаимоотношений как межбюджетные отношения, распределение полномочий по налоговой системе, вопросы управления собственностью и использования природных ресурсов и др. Для этого необходимо осуществить прогнозирование платежеспособного спроса и его регионального распределения, изучение региональных рынков, оценку финансовых и других ресурсных возможностей регионов, выявить пути и средства укрепления собственного потенциала регионов.

Использование программно-целевого подхода осуществляется применительно к регионам с особыми условиями хозяйствования, к регионам, наиболее подверженным депрессивным процессам, особо нуждающимся в структурной перестройке экономики, к регионам с наиболее высокой политической нестабильностью, на приграничных территориях.

На современном этапе разработаны и действуют федеральные программы по развитию Сибири, Удмуртской Республики, Республики Хакасия, Республики Адыгея, Астраханской, Брянской, Псковской и Тюменской областям, Республикам Бурятия и Мордовия, по отдельным республикам Северного Кавказа. С 2009г. осуществлялась реализация Федеральной целевой программы социально-экономического развития Республики Дагестан до 2020г.

Выполненные в 2005-2008гг. Министерством региональной и национальной политики РФ и Международной Академией регионального развития и сотрудничества исследования показали, что в современных экономических и политических условиях право на безусловную поддержку могут иметь четыре федеральные программы: экономического и социально-политического развития Северного Кавказа, социально-экономического

развития Дальнего Востока и Забайкалья, освоения природных ресурсов Сибири и Севера, сглаживания асимметрии социально-экономического развития регионов [91].

В этих условиях, на наш взгляд, основные усилия центра должны быть направлены не на дальнейшее расширение количества федеральных программ, а на обеспечение реализации намеченных мер в уже разработанных и принятых программах. Требуют внимания практические шаги и организационные вопросы в области определения конкретных источников финансирования. Целевые программы предусматривают лишь частичное финансирование из федерального бюджета.

Органы государственного управления должны определить и другие источники финансирования. Это включает в себя привлечение финансовых ресурсов из бюджетов субъектов Федерации, средств самих предприятий, кредитных ресурсов, инвестиций под гарантии государства и др. Во многом решению организационно-методических вопросов способствует возобновление в последнее время практики разработки средне- и долгосрочных прогнозов, концепций и программ социально-экономического развития. Это дает возможность увязать региональные программы с общероссийскими параметрами, обеспечить реальное соотношение прогнозируемых потребностей с ресурсами для их удовлетворения.

Уточнение приоритетности программных мероприятий, изменение территориальных пропорций в распределении средств на реализацию отраслевых программ должно обеспечиваться за счет взаимоувязки региональных программ с отраслевыми программами, осуществляемыми на территории регионов, а также корректировки федеральных целевых программ по мере их реализации. Такие вопросы, как организация управления, формы реализации, взаимодействие с региональными и местными властями, деятельность государственных заказчиков нуждаются в постоянном анализе и совершенствовании.

Помимо определения блока инвестиционных проектов, финансируемых полностью или частично из федерального бюджета важными являются и проблемы выявления других форм и конкретных мер федеральной экономической политики по отношению к региону, в котором осуществляются федеральные программы развития регионов, а также требуют решения вопросы оптимального сочетания методов государственного и рыночного регулирования.

Процесс реализации федеральных программ развития регионов позволяет достичь ряда целей, которые подробно рассматриваются на рисунке 1.

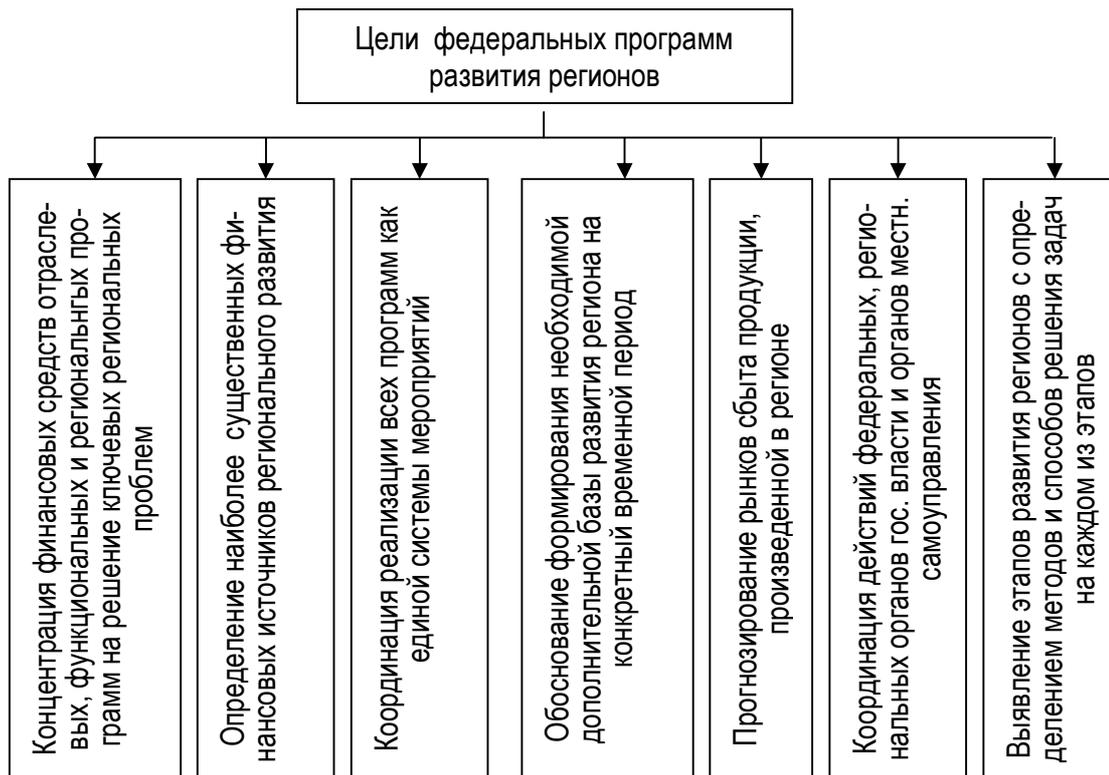


Рис.1. Цели федеральных программ развития регионов

Одним из немаловажных компонентов успешной реализации региональных программ является анализ хода выполнения программных мероприятий, что требует организации системы контроля, которая позволит на основе регулярного прогноза влияния изменений в функционировании и развитии отраслей на экономическую ситуацию в регионах.

Действенная система мониторинга будет способствовать повышению эффективности управления ходом реализации федеральных целевых программ и должна обеспечить решение следующих задач:

- своевременный сбор, анализ и статистическую обработку информации о ходе реализации федеральных целевых программ в региональном разрезе;
- контроль хода реализации программных мероприятий федеральных целевых программ и их финансового обеспечения с выделением регионального разреза;
- координация положений федеральных целевых программ с государственными прогнозами социально-экономического развития и инвестиционными программами;
- взаимодействие при осуществлении программных мероприятий федеральных целевых программ различного назначения;
- создание информационно-аналитической базы для работы в этой области в будущем;

- подготовку необходимых материалов для принятия решений о включении в проект федерального бюджета.

Анализ и наблюдение за реализацией утвержденных Правительством РФ федеральных целевых программ должны показать степень влияния данных программ на изменение социально-экономической ситуации в конкретных регионах, эффективность принимаемых программных мер, адекватность методов и форм реализации мероприятий социально-экономическим, природным и иным особенностям региона. На основе проведенного контроля должна осуществляться своевременная корректировка и координация программ, осуществляемых на территории регионов. Учет регионального аспекта в ежегодных прогнозах и программах позволит существенно приблизить эти документы к реальной экономической ситуации в соответствии с территориальными особенностями и различиями процессов экономических преобразований в России. Одновременно региональный аспект общероссийских прогнозов и программ дает регионам необходимые ориентиры, примерные параметры, видение своего места в процессах межрегионального разделения труда, возможность скорректировать с учетом прогнозируемой динамики общероссийского и региональных рынков показатели экономического развития регионов. Реализация региональной политики должна опираться на четкое информационное взаимодействие между экономическими структурами субъектов Федерации. Для субъектов РФ полезность такого сотрудничества будет определяться возможностью получения информации о социально-экономическом развитии страны в целом, в настоящем и на перспективу, а также о положении в других регионах. Федеральным органам исполнительной власти поступление информации из регионов необходимо для анализа и прогноза развития страны в территориальном аспекте, особенно для оценки финансового и налогового потенциала регионов, определения состояния и перспектив развития товарных рынков и т.д.

В целях организации такого рода взаимовыгодного информационного сотрудничества должна быть создана база данных, основанная на едином перечне показателей. Пополнение и развитие этой базы должно быть связано с работой Правительства РФ над прогнозами социально-экономического развития страны с учетом регионального разреза. Другими формами региональной экономической политики является участие государства в наиболее эффективных инвестиционных проектах с использованием конкурсной и контрактной систем их реализации, размещение федеральных заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд, поддержка наукоемких производств и высоких технологий. Как одну из перспективных форм проведения государственной региональной экономической политики следует рассматривать и создание условий для формирования свободных экономических зон. Региональная политика федерации предусматривает и помощь регионам со стороны центра при установлении

ими внешнеэкономических связей. Изучая практику социально-экономического прогнозирования в РФ, можно наблюдать тесное взаимодействие на федеральном и региональном уровнях. Процесс разработки прогнозов практически полностью опирается на исходные методические материалы Министерства экономики РФ. Федеральное министерство присылает примерную структуру пояснительной записки к прогнозу на будущий год и по итогам текущего, формы с показателями прогноза социально-экономического развития субъектов РФ, уточненные формы для разработки прогноза социально-экономического развития РФ на период до 2006г. для субъектов Федерации. Им же задаются основные положения сценарных условий для разработки прогноза, его параметры, индексы, дефляторы цен и тарифов для расчета показателей, минимальные параметры показателей, необходимые для взаимоувязки с предварительными основными макроэкономическими показателями прогноза. Разработка прогноза предполагается в трех вариантах с учетом анализа таких факторов, как изменение уровня собираемости налогов, сроков и параметров выполнения социальных обязательств, выполнения обязательств по внешним долгам и возможности получения дополнительных займов, использования низкоинфляционных схем при решении проблемы неплатежей и механизмов целевого кредитования. Таким образом, республиканские органы управления составление прогноза осуществляют только на основе инструкций федеральных органов, что приводит к тому, на наш взгляд, что региональный аспект недостаточно учитывается. Процесс прогнозирования социально-экономического развития регионов требует применения более дифференцированного подхода. Со стороны федеральных органов исходный методический материал следует разбить на варианты не только применительно к условиям осуществления рыночных реформ в целом по стране, но и сгруппировать в три-четыре блока по регионам, в качестве критериев при этом использовав степень дотационности бюджетов регионов, динамику и характер изменения объемов валового регионального продукта, уровень занятости экономически активного населения. С другой стороны, региональные органы призваны проводить более полный анализ социально-экономической ситуации на местах с учетом особенностей развития региона.

Паничкин А.В., Аллаев Н.М.,

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Инвестиционные решения относятся к числу наиболее сложных по процедуре выбора. Они основаны на многовариантной, многокритериальной оценке целого ряда факторов и тенденций, действующих, зачастую разнонаправлено. Поэтому оценка инвестиционной привлекательности территории является важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения. От ее правильности зависят последствия как для инвестора, так и для экономики региона и страны в целом. Чем сложнее является ситуация, тем в большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата в странах и регионах. Наиболее часто использовались следующие параметры и показатели: тип экономической системы, макроэкономические показатели (объем ВВП, структура экономики и др.), обеспеченность природными ресурсами, состояние инфраструктуры, условия развития внешней торговли, участие государства в экономике.

В настоящее время комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности стран мира периодически публикуются ведущими экономическими журналами мира: *Euromoney*, *Fortune*, *The Economist*.

Наиболее известной и часто цитируемой комплексной оценкой инвестиционной привлекательности стран мира является рейтинг журнала *Euromoney*, на основе которой дважды в год (в марте и сентябре) производится оценка инвестиционного риска и надежности стран [1]. Для оценки используется девять групп показателей:

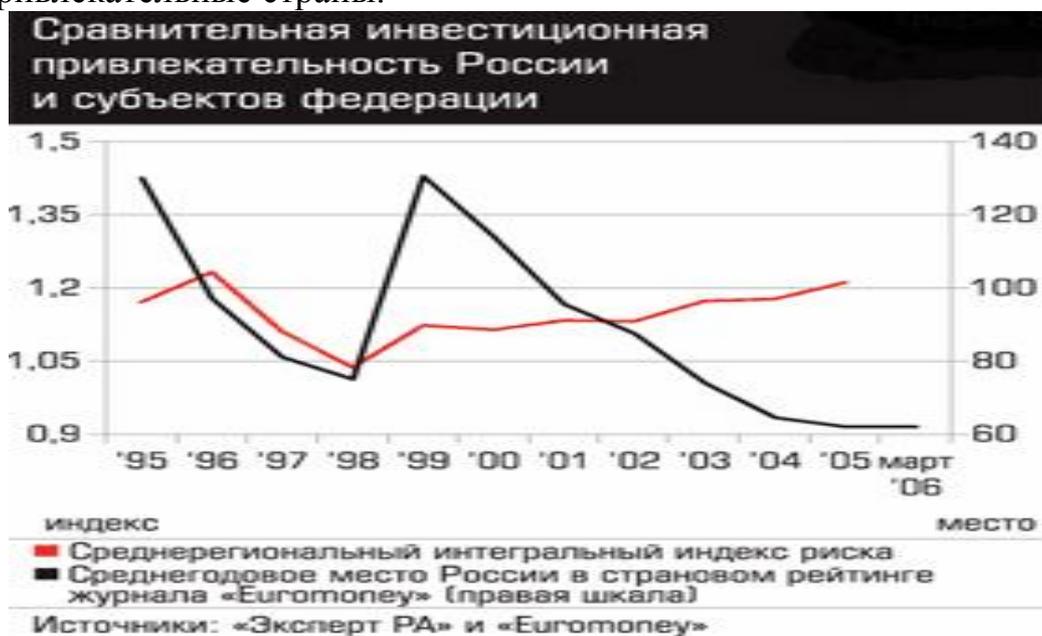
- эффективность экономики;
- уровень политического риска;
- состояние задолженности;
- неспособность к обслуживанию долга;
- кредитоспособность;
- доступность банковского кредитования;
- доступность краткосрочного финансирования;
- доступность долгосрочного ссудного капитала;
- вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств.

Значения этих показателей определяются экспертно, либо расчетно-аналитическим путем. Они измеряются в 10-балльной шкале и затем взвешиваются в соответствии со значимостью того или иного показателя и его вкладом в итоговую оценку. Следует отметить, что методические подходы

для составления данного рейтинга и состав показателей оценки постоянно пересматриваются авторами в зависимости от изменения конъюнктуры мирового рынка.

При принятии решений портфельные инвесторы ориентируются на специальные финансовые или кредитные рейтинги стран. На разработке таких рейтингов специализируются наиболее именитые экспертные агентства "большой шестерки": Moody's, Arthur Andersen, Standart & Poor' s, ИВСА и др.

Очевидно, что создание благоприятного инвестиционного климата в России является одним из важнейших условий привлечения инвестиций и последующего экономического роста страны. Известны незавидные позиции России и стран СНГ в зарубежных рейтингах. В отличие от Советского Союза, который в рейтинге журнала EUROMONEY за 1988 год занимал 17 место сразу вслед за Италией и Тайванем, ни одна из бывших союзных республик СССР не сумела попасть в число 50 стран с наиболее благоприятным инвестиционным климатом. В настоящее время Россия занимает 62 место в рейтинге по версии журнала Euromoney [4]. Неблагоприятный относительно многих других стран мира инвестиционный климат в России является главной причиной фатального дефицита как отечественных, так и иностранных инвестиций и бегства российских капиталов за границу в более привлекательные страны.



Рассматривая инвестиционную привлекательность регионов в 2006 году, следует отметить такие тенденции как: мобильность регионов в рейтинговых категориях; рост дифференциации регионов по уровню интегрального риска; возобновление процесса концентрации совокупного инвестиционного потенциала в ведущих регионах.

Одна из важнейших причин изменения позиций заключается в том, что *большая часть регионов уже реализовала те возможности*, которые были заложены доперестроечным развитием или «очищающим» эффектом кризиса 1998 года. Показательна и вместе с тем парадоксальна тенденция снижения категории потенциала Ленинградской области, вышедшей из группы «полюсов роста». В области за последние годы был реализован целый ряд крупных, знаковых инвестиционных проектов. В результате были задействованы практически все свободные трудовые ресурсы и подготовленные инвестиционные площадки. Дальнейшее развитие в том же темпе теперь крайне затруднительно. В подобной ситуации до этого оказались Новгородская, Ярославская и еще ряд областей. Благодаря активной инвестиционной политике они почти полностью сумели реализовать свой достаточно ограниченный потенциал. Теперь же эти области *нуждаются в новых импульсах роста, переходе к новому этапу экономического развития*. Так, например, Краснодарский край за счет реализации высокого, и к тому же постоянно растущего, туристического потенциала, неуклонно повышает свою инвестиционную привлекательность.

Еще одной негативной тенденцией является *отсутствие в России низкорисковых регионов*: третий год подряд ни один из регионов не может достичь уровня минимального интегрального инвестиционного риска.

Вслед за ростом среднего регионального риска перестал снижаться и страновой риск России, а уровень дифференциации между различными видами риска по регионам остается крайне высоким. Оценка фактических показателей потенциала (удельный вес региона в России) и риска (величина риска в сравнении со среднероссийским) показало высокую дифференциацию инвестиционных условий регионов.

Наименее рисковым регионом России в третий раз стал Санкт-Петербург, повторив достижения Москвы и Новгородской области. Белгородская область и Республика Татарстан сохраняют место в десятке лидеров по риску на протяжении всех 11 лет проведения рейтинга. «Долгожителями» среди лидеров являются также Новгородская область (10 раз в первой десятке), Санкт-Петербург (9 раз) и Московская область (7 раз). Краснодарский край входил в число лидеров по риску 5 раз, Республика Башкортостан — 4 раза, Липецкая область — 3 раза. Вошедшая в первую десятку регионов в прошлом году Ростовская область, похоже, закрепилась среди лидеров. Единственный новичок среди наименее рискованных регионов — Республика Мордовия. Кроме нее в первую десятку вновь вернулись Республика Башкортостан, Московская область и Краснодарский край. Выбыли из десятки Ярославская, Нижегородская, Вологодская области и Москва, находившиеся в 2005 году внизу списка топ-10.

Республика Коми, поднялась с 66-го на 39-е место по уровню интегрального инвестиционного риска и, соответственно, перейдя из категории ЗС1 (пониженный потенциал — высокий риск) в категорию

ЗВ1 (пониженный потенциал — умеренный риск). Сильнее всего в республике сократились политический, социальный, финансовый и криминальный риски. Кроме того, она заняла пятое место по уровню управленческого риска. Тамбовская область продвинулась в ранге риска на 24 места за счет снижения социального, экологического и законодательного рисков. В Омской области (снижение ранга риска на 19 мест) заметнее всего сократились законодательный и политический, а также финансовый и криминальный риски. Республика Северная Осетия-Алания и Смоленская область поднялись в ранге интегрального инвестиционного риска на 16 мест. В Северной Осетии в наибольшей степени удалось снизить криминальный, политический и законодательный риски, а в Смоленской области — политический, законодательный, социальный и экономический.

Однако за внешней относительной стабильностью неуклонно идет процесс концентрации. В наибольшей степени прибавила свой инвестиционный потенциал Москва, ее доля в стране вновь выросла и достигла 17,5%. В результате на три первых региона — Москву, Санкт-Петербург и Московскую область — приходится более четверти всего инвестиционного потенциала страны. В целом наблюдается процесс концентрации инвестиционного потенциала в ограниченном числе наиболее крупных регионов, в то время как доля остальных регионов постепенно снижается. Если в 1995 году в России было 37 регионов с долей в совокупном инвестиционном потенциале, превышающей 1%, то в 2005 году их осталось только 25. Такая ситуация связана не только с концентрацией населения, производства, услуг и иных видов деятельности в этих регионах, но и со сложившейся практикой регистрации и налогового учета крупнейших компаний. Например, значительная часть результатов деятельности «Газпрома» фиксируется в Москве, поэтому в Ханты-Мансийском автономном округе ведущую роль в инвестиционном потенциале играет финансовая составляющая (40%), а в Ямало-Ненецком округе доминирует природно-ресурсная часть (49%) [5].

Проблема инвестиционных рисков является актуальной для всей России и абсолютно всех регионов, - нет ни одного региона, где бы все составляющие риска имели бы значение ниже среднего по России. Таким образом, необходима комплексная система мер, которая позволит уменьшить инвестиционные риски РФ и как следствие, повысить объем инвестиций в экономику страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Модестов С. Доверие к России заметно укрепилось. Прогресс налицо, но Уганда нас все же обогнала. - "Деловой мир", 1999г.
2. Котляр З. Инвестиционная привлекательность регионов России. - "Деловой мир", 2000

3. Ройзман И. "Климатические колебания". Региональные различия: [Анализ инвестицион. климата в регионах РФ] // - "Инвестиции в России", 2003

4. www.raexpert.ru

5. www.expert.ru

Паничкин А.В.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПАРАМЕТРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В модельном комплексе предусматривается возможность активного отражения следующих направлений региональной экономической политики государства: налоговая, бюджетная, инвестиционная, ценовая, кредитно-финансовая, демосоциальная. Их описание в терминах выделенных управляющих параметров состоит в следующем. Параметры налоговой политики. Всего выделено 7 видов налогов и их групп:

- налог на добавленную стоимость;
- акцизы;
- налог на прибыль;
- налог на имущество;
- подоходный налог с физических лиц;
- начисления на заработную плату;
- прочие налоговые и неналоговые начисления.

Каждый из видов налогов привязан к своему источнику налогообложения который в общем случае также является переменной величиной. Ставки налогообложения в принципе могут различаться по секторам, а также и по регионам. Параметры бюджетной политики. На их основе формируются поступления финансовых средств в региональные и федеральный бюджеты, а также во внебюджетные фонды. Другая группа параметров задает структуру расходов бюджетов и внебюджетных фондов. Специальные параметры фиксируют формирование бюджетов развития (затрат на инвестиции). Доходы регионального бюджета развития определяются долей от собственных доходов бюджета региона. Расходы на инвестиции за счет средств внебюджетных фондов определяются долей в них ресурсов дорожного фонда. Расходы на инвестиции за счет федерального бюджета, с одной стороны, отталкиваются от сложившихся тенденций, с другой - играют регулирующую и стимулирующую роли при формировании общих инвестиционных ресурсов, необходимых данному региону. Третьей составляющей при определении объема инвестиций государства в регион могут служить параметры федеральных программ, осуществляемых

или намечаемых в регионе. Параметры ценовой политики. В агрегированном варианте модели региона их несколько:

- инфляция (сводный индекс цен на потребительском рынке);
- удорожание материальных затрат при производстве товаров и услуг;
- коэффициенты переоценки основных фондов и сметных стоимостей объектов нового строительства и реконструкции.

Другие значимые параметры - индекс роста основных цен в материальном производстве, индекс роста основных цен на рыночные услуги, рост реальной зарплаты и т. д. - являются расчетными в модели. Параметры кредитно-финансовой политики. В рабочей версии региональной модели их число минимально:

- средние ставки доходов населения по банковским вкладам и ценным бумагам;
- средние сроки кредитов и кредитные ставки по инвестиционным проектам отдельно;
- аналогичные показатели для бюджетных заимствований.

Параметры инвестиционной политики. Частично они пересекаются с параметрами блока бюджетной политики (но бюджетным инвестиционным ресурсам). В данном блоке задаются следующие экзогенные параметры расчетов, связанные с процессами фондообразования и использования основных средств:

- ставка амортизации;
- процент выбытия основных фондов;
- фондоотдача на вновь вводимых фондах (в процентах к средней фондоотдаче);
- фондовооруженность труда на вновь вводимых объектах (в процентах к средней фондовооруженности)
- коэффициент использования основных фондов;
- объем капитальных вложений;
- предельный процент внешних заимствований инвестиционных ресурсов.

В расчетах государство может трояко влиять на инвестиционные процессы в регионе:

- прямым финансированием проектов, в том числе на долевой основе;
- привлечением прямым своим участием внешних инвесторов (увеличением общих объемов предельных заимствований и за счет роста нормирующей величины собственных средств при фиксированной ставке предельных заимствований);
- обеспечением внешнему инвестору устраивающих его условий размещения капитала в регионе (выражаемом, в конечном счете, в терминах модели, ростом предельного процента внешних заимствований).

Для анализа условий рационального использования инвестиций в экономической науке и практике применяется категория инвестиционного климата. Это обобщенная характеристика совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, предопределяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему (экономику страны, региона, корпорации) [3] Инвестиционный климат, определяется на базе соизмерения инвестиционного потенциала и инвестиционных риска. Для расчета инвестиционного потенциала используются такие статистические показатели как ресурсный, производственный, потребительский, инфраструктурный, инновационный, трудовой, институциональный и финансовый потенциалы. Что касается инвестиционного риска, отечественные эксперты выделяют следующие его виды: политический, зависящий от устойчивости региональной власти и политической поляризации населения; экономический, связанный с динамикой экономических процессов в регионе; социальный, характеризующийся уровнем социальной напряженности; криминальный, определяемый уровнем преступности; экологический, рассчитанный как интегральный уровень загрязнения окружающей среды; финансовый, показывающий напряженность регионального бюджета; законодательный, характеризующий совокупность правовых норм, регулирующих экономические отношения в регионе.

Инвестиционные риски в большой степени способствуют торможению инвестиционной деятельности. Влияние факторов риска, сопутствующего инвестициям в российские регионы, отличается не только исключительным разнообразием составляющих регионального вектора инвестиционных рисков, но и явным доминированием слабо формализуемых компонентов - политического, социального, криминального и других рисков. Причем в ситуации динамично меняющихся внешних условий и отсутствия статистики за длительный период надежность количественных оценок риска крайне низка. Каким же в таком случае должен быть инструмент, способный обеспечить анализ влияния риска на результаты проекта. В принципе, здесь возможны различные подходы к решению проблемы Большая группа методов исследования неопределенности денежного потока в инвестиционных проектах связана с корректировкой (поправкой на риск) коэффициента дисконтирования в случае реализации денежного потока в условиях риска. Как правило, корректировка происходит аддитивно (величина, прибавляемая к ставке безрискового вложения, называется премией на риск). Предлагаемый нами способ учета и оценки влияния неопределенности денежного потока инвестиционного проекта также связан с аддитивной корректировкой ставки дисконта. Методический подход к соизмерению отдельных составляющих регионального инвестиционного риска и определение на этой основе рискованной надбавки к коэффициенту дисконтирования текущей стоимости, применяемой при расчете эффек-

тивности проекта в условиях определенности, предполагает реализацию следующих шагов:

ШАГ 1 - формирование зон инвестиционного риска. Основан на информации, подготавливаемой одним из достаточно известных рейтинговых агентств.

Чтобы идентифицировать рейтинги по критериям риска с конкретными инвестиционными потерями, воспользуемся требованиями Центрального банка России по оценке состояния активов. В соответствии с этим выделяются и области риска:

- минимальный (в результате осуществления проекта инвестору в худшем случае не будут выплачены дивиденды);
- повышенный (характеризуется уровнем потерь, не превышающих размер расчетной прибыли);
- критический (возможны потери, которые превышают размеры расчетной прибыли, но не общую величину валовой прибыли);
- недопустимый (возможны потери, близкие к размеру собственных средств).

ШАГ 2 - определение надбавок за риск к ставке дисконтирования. Для каждой из выделенных областей риска, согласно практике осуществления рискованных инвестиционных проектов, принимаются следующие надбавки к ставке дисконтирования для безрисковых инвестиций: для минимального риска - 2%, повышенного - 7, критического - 12, недопустимого - 20%.

ШАГ 3 - расчет увеличения ставки дисконтирования в учете различных видов риска. Для каждой из составляющих регионального инвестиционного риска в соответствии с попаданием в ту или иную область риска определяется увеличение коэффициента дисконтирования

ШАГ 4 - расчет интегральной рискованной надбавки к ставке дисконтирования безрискового проекта, исходя из полученной на предыдущем шаге матрицы ценности исходов.

Под инвестиционным риском подразумевают вероятность потери инвестируемого капитала (части капитала) и/или недополучения предполагаемого дохода при реализации инвестиционного проекта.

ШАГ 5 - выбор региона инвестирования в соответствии с минимизацией риска. Как отмечалось при характеристике глобальных критериев выбора, предпочтение отдается альтернативе с минимальным значением увеличения интегральной рискованной надбавки к ставке дисконтирования.

Среди отечественных ученых нет до сих пор единого мнения относительно оценки инвестиционной привлекательности регионов. Нет единого мнения даже относительно того, что представляет собой инвестиционная привлекательность региона. Например, З. Котляр и М. Акимов под “инвестиционной привлекательностью региона” понимают распределение объемов привлеченных в регион инвестиций.[1]

В мировой практике при определении инвестиционного климата страны и регионов принято выделять три наиболее характерных подхода к его оценке среди экономистов. Первый-суженый. Он базируется на оценке: динамики ВВП, НДС и объемов производства промышленной продукции; динамики распределения НДС, пропорций накопления и потребления; хода приватизационных процессов; состояния законодательного регулирования инвестиционной деятельности; развития отдельных инвестиционных рынков, в том числе фондового и денежного [2]

Второй-расширенный, факторный. Он основан на оценке набора факторов, влияющих на инвестиционный климат. Среди них: характеристика экономического потенциала, общие условия хозяйствования, зрелость рыночной среды в регионе, политические, социальные и социокультурные, организационно-правовые, финансовые факторы.

Третий подход-рисковый. Тут в качестве составляющих инвестиционного климата рассматривают два основных варианта: инвестиционный потенциал и инвестиционные риски; инвестиционные риски и социально-экономический потенциал. Иногда учитываются только риски (кредитные)

Поскольку инвестиционный климат представляет собой систему социально-экономических отношений, формирующихся под воздействием широкого круга взаимосвязанных процессов на макро-, микро- и собственно региональном уровнях управления и создающих предпосылки для появления устойчивых инвестиционных мотиваций, то процесс инвестирования носит долговременный характер и инвестиционному климату присуща определенная статичность, он инерционен по отношению ко многим общеэкономическим процессам и не подвержен быстрым изменениям в отличие от финансового положения предприятий, состояния промышленного производства, уровня жизни населения и т.д. При анализе инвестиционного климата следует выбрать такой круг показателей, характеризующих степень благоприятности данного климата в регионах, которые в силу своей специфики отличаются либо достаточным постоянством, либо устойчивой тенденцией к изменению. Подобный подход реален при достижении определенной стабильности общеэкономического положения как в стране в целом, так и в региональном масштабе. В условиях же продолжающегося экономического кризиса, крайней неустойчивости, а главное-непредсказуемости макроэкономической ситуации, когда большинство качественных характеристик социально-экономического развития на региональном уровне не только варьирует в широком диапазоне, но и испытывает воздействие разнонаправленных тенденций, оценка перспектив формирования инвестиционного климата на базе анализа и обобщения одинаковых по каждому региону показателей затрудняется и искажается до такой степени, что становится практически бесполезной. Например, по одному показателю регион можно отнести к зоне благоприятного инвестирования, а по другому—к зоне подавленной инвестиционной активности. К

тому же, по мнению многих исследователей, ни один из инвестиционных показателей и даже их совокупность (спад инвестиций, технологическая, отраслевая, воспроизводственная, финансовая структуры капитальных вложений и др.) не дают оснований для окончательного вывода о состоянии инвестиционного климата в регионе, так как они складываются в значительной степени под воздействием особенностей развития различных отраслей, и следовательно, отражающие закономерности именно их динамики, и в результате, формирования отраслевого, а не регионального инвестиционного климата.

Литература

1. Котляр З. Инвестиционная привлекательность регионов в России.—Деловой мир, 1993, 15 сентябрь; Акимов М. Дорогая моя Русь.—Профиль, 1997, №32
2. Управление инвестициями. Т. 1. М.: Высшая школа, 1998, с.66-67
3. Цакунов С. Инвестиции в России: ожидание оттепели.—Рынок ценных бумаг, 1998, №6, с.105

Полякова А.Г.

ПОНЯТИЙНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ И ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Экономические процессы протекают в пространстве, содержание которого не статично. В данных условиях экономика регионов не может выступать в качестве объекта регулирования исключительно рыночных сил. Региональное развитие предполагает активное вмешательство государства как регулирующего органа. Современные условия предъявляют новые требования к деятельности органов государственного управления и диктуют потребность в осмыслении модернизационных и трансформационных процессов.

Преобразовательные процессы изучаются в рамках транзитологии (transitology), предметом которой выступают проблемы трансформации [1, С. 1091]. Сложно утверждать о существовании четко выстроенной теории трансформации. В этом контексте нельзя не согласиться с Л.П. Евстигнеевой и Р.Н. Евстигнеевым, утверждающими, что существует потребность в разработке двух исследовательских направлений: общей теории, отражающей движение ортодоксальных и неортодоксальных теорий в сторону экономической синергетики, и частных теорий, изучающих

переход к новому содержанию узловых понятий хозяйственной системы [2, С.10].

Хотя транзитология как научное направление находится на стадии становления, в научных исследованиях понятие «трансформация» встречается все чаще. Так, в исследовании А.К. Саакян выделяются различные аспекты изучения трансформирующегося общества и отмечается следующее: «Одни считают, что основным, определяющим ход и направленность трансформаций является ... переход от авторитарного к демократическому обществу, другие в качестве такового видят переход от моностилизма к полистилизму в культуре, третьи делают упор на переходе от планово-административной к рыночной экономике» [3]. Переход от одного состояния социально-экономической системы к качественно иному состоянию, как правило, рассматривается как результат проводимой экономической политики с оценкой последствий ее реализации. Например, по мнению Б.В. Прыкина «Трансформация – это изменение, преобразование принципов и методов в процессе развития» [4, С.30]. Вместе с тем, представляется, что трансформация не есть переходный процесс, характеризующийся достижением конечного состояния. С позиций синергетики она является перманентным процессом, в ходе которого экономические отношения подвержены множественным бифуркациям, формирующим фрактальное пространство-множество.

В этом контексте импонирует точка зрения С.А. Суспицына, которым пространственные трансформации трактуются как устойчивые территориальные сдвиги, выявляемые за период, предшествующий расчетному. В данном случае трансформация пространства рассматривается либо через движение к конкретной территориальной структуре экономики, либо через распределение экономической активности [5, С.161]. Следовательно, акцент в рассмотрении экономических отношений смещается от их характера в сторону индивидуальных характеристик и особенностей субъектов, вступающих в эти взаимоотношения, что приводит к смещению акцентов от исследования объектно-субъектного воздействия и причинно-следственных связей к субъектно-субъектному взаимодействию.

Родственным к понятию «трансформация» является термин «модернизация». Модернизация (франц. *modernisation*, от *moderne* - новейший, современный) – сложный глобальный процесс, протекающий во всех ключевых сферах жизнедеятельности общества и характеризующийся структурно-функциональной дифференциацией и образованием соответствующих форм интеграции. Первоначально с помощью теории модернизации описывали процессы, происходившие в Западной Европе в новое и новейшее время, в период перехода от аграрного общества к индустриальному. При этом модернизация представлялась процессом, охватывающим разные стороны жизни общества: от экономики до культуры. Например, Э. Дюркгейм под модернизацией подразумевал переход от механической

солидарности к органической, а Ч. Вебер – от ценностно-рациональной деятельности к целерациональной.

Позднее модернизацию стали рассматривать как всемирный процесс вытеснения традиционных локальных типов универсальными формами современности. Например, по мнению Б. Чарльтона и П. Андраса, модернизация – это многогранный процесс, в котором сообщества на определенной территории сталкиваются с постепенным или быстрым изменением традиционных экономических, социальных, политических и культурных институтов. Это изменение со временем влечет за собой или обуславливает возникновение принципиально новых институтов. В обобщенном смысле модернизация – это процесс замещения или уничтожения новым обществом традиционных групп, институтов, норм и ценностей [6].

Сегодня в работах П. Флоры [7], Ю. Альбера [8], В. Запфа [9] в качестве причин модернизации рассматриваются такие процессы как демократизация, бюрократизация, интернационализация. Современная трактовка модернизации созвучна с определением А. Ахиезера, который под модернизацией понимает особую стадию в развитии человечества, которая характеризуется переходом «от традиционной цивилизации к либеральной, от общества, нацеленного на воспроизводство на основе некоторого статичного идеала, к обществу, рассматривающему повышение эффективности форм деятельности, развитие способностей личности к собственному саморазвитию как основу общественной динамики».

В контексте исследуемой проблемы представляется целесообразным соотнести теории модернизации с проблемой развития экономики регионов. Необходимо отметить, что в современной литературе теории развития рассматриваются как частные случаи модернизационной концепции. Понятие развития является одним из наиболее дискутируемых и имеет очень широкое толкование. Первично сущность развития раскрывалась в философской мысли. В диалектике исследовался процесс возникновения и изменения явлений, анализировалось превращение процессов в другие, отмечался круговорот явлений с его циклическим характером. Идея прогресса и исторического развития ярко прослеживается в эпоху Просвещения. В философской мысли сегодняшнего дня под развитием понимается, прежде всего, особый тип изменения. Единая, общепринятая трактовка понятия «развитие» не выработана, что затрудняет возможность его использования.

Терминологическая неустойчивость понятия «развитие» делает неопределенным основание теорий регионального развития. Во многих исследованиях прослеживается попытка придания рассматриваемому понятию более современного смысла, соответствующего реальным условиям. Однако замена устаревших представлений на более современные не решает проблемы. Более того, не исключено, что современные представления о развитии окажутся столь же конкретно-историческими и преходящими, как и предшествующие.

Автором были систематизированы теории модернизации регионов. Необходимо отметить, что универсальных теорий модернизации (и регионального развития) не существует. Характерным для всех парадигм является их ограниченность цивилизационными рамками, более того, их появление всегда инициировано определенными координатам пространства и времени. Изучение одного и того же предмета различными науками обуславливает активизацию междисциплинарных исследований и адаптацию теоретических конструкций.

Обращение к теориям разных уровней связано с потребностью выбора новой точки обзора, выходящей за пределы региональной системы и позволяющей увидеть новые, синергетические проявления. Появление и взаимовлияние на разных уровнях цивилизационных тенденций, стирание междисциплинарных границ диктует необходимость использования классификационных признаков, имеющих агрегированное начало, что позволяет концептуально осмыслить современные пространственные тенденции. На основе подобного интегрального критерия дедуктивно можно выделить цивилизационный, формирующий трехмерную типологию теорий модернизации в следующие категории:

- урбанистические и географические теоретические конструкции;
- социополитические и геополитические теоретические конструкции;
- социоприродные (антропоэкологические) теоретические конструкции.

В большинстве современных исследований неопределенность в отношении содержательно-структурной стороны модернизации регионов обуславливается, как правило, различием целей исследования. Теории модернизации дифференцированы ввиду того, что они развиваются под влиянием различных смежных дисциплин, изучающих специфические проявления в развитии регионов.

Таким образом, набирает силу процесс взаимопроникновения и взаимопереплетения сфер и слоев экономического пространства, что с теоретической точки зрения выражается в конвергенции подходов и междисциплинарности теоретических конструкций, с практической – в появлении и укреплении противоречивых тенденций: глобализации, поляризации, регионализации и пр. В теоретических конструкциях, связанных с будущей фазой пространственного развития, предсказывается гибель техногенного характера производства и определение информации, интеллектуального капитала, знаний в качестве главной движущей силы будущего. Формируется ядро неомодели развития, которая отдает приоритет духовным ценностям над материальными, предупреждающему знанию.

Список литературы

1. Гайдар Е.Т. Экономика переходного периода // Финансово-кредитный энциклопедический словарь. – М., 2002.
2. Евстигнеева Л.П., Евстигнеев Р.Н. Теория экономической трансформации как исследовательская программа. // Общественные науки и современность. 2007. - №5. – С.5-17.
3. Саакян А. К. Трансформация ценности труда на постсоветском пространстве. // Национальная идея. - Ноябрь 2008. - №8. [Электронный ресурс]: Режим доступа <http://nationalidea.am/articles.php?id=102>
4. Прыкин Б.В. Глобалистика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 463с.
5. Суспицын С.А. Сценарный анализ потенциальных пространственных трансформаций экономики России: методические подходы и эмпирические оценки // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 4. – С. 161-171
6. Charlton B, Andras P. (2003) The Modernization Imperative. Imprint Academic: Exeter, UK. Pp. 85.
7. Flora, P. Heidenheimer, A. Modernization, Democratization, and the Development of Welfare State in Western Europe / P. Flora, A. Heidenheimer (Hg.). The Development of Welfare States in Europe and America. New Brunswick: Transaction, 1981. P. 37-80.
8. Alber, J. Vom Armenhaus zum Wohlfahrtsstaat. Frankfurt am Main: Campus, 1982.
9. Zapf, W (Hg.). Theorien des sozialen Wandels. Köln, 1970.

Рабаданова Д.А.

МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Государственный долг является наряду с налоговой системой одним из важнейших инструментов государства, при помощи которого оно проводит в жизнь экономическую политику.

Как любой макроэкономический инструмент, госдолг может оказывать как позитивное, так и негативное влияние на экономику. Значительные размеры государственного долга оказывают существенное влияние на экономику страны. Процентные выплаты по государственному долгу требуют соответствующих бюджетных расходов и сокращены быть не могут. Высокий уровень таких расходов сказывается на ограничении финансирования других статей расходов, в первую очередь социальных. Другое серьезное следствие – рост процентных ставок в стране. Государство, вынужденное рефинансировать значительную сумму долга, выступает крупным заемщиком на финансовом рынке, создавая конкуренцию между эмитентами, что и приводит к росту процентных ставок по кредиту. Их рост, в

свою очередь, преграждает производителям доступ к кредитным ресурсам, в результате чего сокращаются инвестиции в реальный сектор экономики (возникает эффект финансового вытеснения). Вместе с тем высокий процент делает вложения в данную страну привлекательными для иностранцев, а это постепенно приводит к росту внешнего долга. Повышение спроса на государственные ценные бумаги со стороны иностранных инвесторов приводит к удорожанию национальной валюты, соответственно к повышению эффективности импорта и снижению конкурентоспособности экспортируемых товаров на внешних рынках.

В условиях сложившейся кризисной ситуации в мировой финансовой системе возрастает не только роль государственных заимствований как источника финансирования дефицита бюджета, но значение управления государственным долгом Российской Федерации, поскольку увеличение любых заимствований в экономической ситуации, которая сложилась не только в России, но и во всем мире, является достаточно сложной задачей. Требуется серьезное повышение качества управления государственным долгом РФ.

Основные направления долговой политики, проводимой за последние 5–7 лет направлены на увеличение объемов государственного внутреннего долга; замещение государственных внешних заимствований внутренними; досрочное погашение внешнего долга.

В проекте Основных направлений бюджетной политики на 2010 год и плановый период 2011-го и 2012 года кратко- и среднесрочная политика в области государственного долга РФ направлена: на обеспечение сбалансированности федерального бюджета; развитие национального рынка государственных ценных бумаг; активное использование инструмента выдачи государственных гарантий Российской Федерации.

Результатом государственной политики, проводимой с 2003 г., является существенное сокращение общей величины государственного долга РФ, в основном по внешнему долгу (в 3 раза).

Несмотря на то, что удельный вес внутреннего долга в структуре общего долга увеличился (с 16% на 01.01.2004 до 56% – на 01.08.2009), тем не менее отношение внутреннего государственного долга к ВВП сократилось с 5,0% до 3,6%.

По прогнозам Минфина РФ, государственный долг РФ может составить (в трлн руб.): на 1 января 2011 г. – 5,7; на 1 января 2012 г. – 7,3; на 1 января 2013 г. – 8,6. В итоге снижавшееся до 2008 г. отношение совокупного объема государственного долга РФ к ВВП может вновь увеличиться. Предполагается, что доля расходов на обслуживание государственного долга в расходах федерального бюджета превысит в 2012 г. 6%.

В настоящее время отношение государственного долга РФ к ВВП гораздо ниже, чем во многих других странах. Однако планируется повышение в 2,5 раза отношения государственного долга РФ к ВВП (с 6,5% в 2008

г. до 16,5% – в 2012 г.), что в целом соответствует зарубежной практике. Это связано с тем, что в кризисный период возникает необходимость в дополнительной господдержке кредитования, инвестиций, экспорта промышленной продукции. В итоге существенно повышается роль государственных гарантий в системе долговой политики, в частности, по кредитам, привлекаемым организациями на осуществление основной производственной деятельности; в рамках реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и др.

Государственный внутренний долг РФ по состоянию на 01.08.2009, выраженный в ценных бумагах, составляет 1,512 трлн руб. Он сформирован из относительно небольшого числа инструментов, состоящих из четырех видов государственных облигаций (ОФЗ-ПД (облигации федерального займа с постоянным купонным доходом), ОФЗ-АД (облигации федерального займа с амортизационным доходом), ГСО-ППС (государственные сберегательные облигации с постоянной процентной ставкой купонного дохода), ГСО-ФПС (государственные сберегательные облигации с фиксированной процентной ставкой купонного дохода)).

В настоящее время основную часть в его структуре составляют ОФЗ-АД (51,7%). Это является результатом улучшения внешнеэкономической конъюнктуры и макроэкономических показателей в предкризисный период, позволившем Правительству РФ привлекать средства под более низкую доходность.

Виды государственных облигаций, составляющих внутренний долг, постоянно меняются и имеют разный жизненный цикл, который, как правило, длится 7–13 лет. К числу «долгожителей» можно отнести ГКО, получившие широкую международную известность в связи с кризисом 1998 г. и просуществовавшие с начала 1994 г. до конца 2006 г. Жизненный цикл ОФЗ-ПД, еще длиннее: этот вид ценных бумаг существует с 1997 г.

По сравнению с ведущими странами рынок инструментов внутреннего госдолга в Российской Федерации остается недостаточно развитым. Это касается диверсификации используемых ценных бумаг. Например, на 1 полугодие 2009 г. государственный долг США, выраженный в ценных бумагах, включал более чем 12 видов бумаг и составлял почти 90% ВВП.

Держателями почти 40% государственных ценных бумаг, эмитированных Минфином РФ (на сумму около 1,5 трлн руб.), являются банки. Из этой суммы на 5 крупнейших по величине активов банков приходится более 65% гособлигаций. Такая структура держателей государственных ценных бумаг объясняется их сравнительно невысокой доходностью. По оценкам Минфина, в 2010–2012 гг. возможен рост доходности по рублевым инструментам до 9,5–10,5% (по средне- и долгосрочным инструментам – до 12,0–13,0 и 13,0–13,5% соответственно).

Низкая реальная доходность госбумаг РФ дает эмитенту (Правительству РФ) преимущества в плане сравнительно низкой стоимости об-

служивания долга. Расходы на обслуживание государственного долга за 1 полугодие 2009 г. составили 0,5% ВВП. Тем не менее в 2009–2012 гг. планируется заметный рост этих расходов, которые могут достигнуть 1,15% ВВП в 2012 г., так как осуществление антикризисных мер и дефицит бюджета будут способствовать заметному увеличению объема внутреннего и внешнего госдолга РФ как в кратко-, так и среднесрочном плане.

В этой связи с точки зрения эффективного управления государственным долгом в мировой практике выработаны определенные направления, которые можно использовать в российской бюджетной политике.

1. В случаях целенаправленного использования кредитного финансирования в качестве инструмента стимулирующей политики необходимо обеспечить целевое назначение мероприятий, финансируемых за счет займов. В связи с этим следует формировать и финансировать социальные обязательства государства исходя из текущего уровня поступления налогов, а заемные средства направлять на инвестиционные цели в рамках структурной перестройки национальной экономики.

2. Подавляющее количество свободных денежных средств населения в настоящее время сосредоточено на банковских депозитах, которые являются в большинстве случаев основными кредиторами российской бюджетной системы (особенно регионального и муниципального уровней). В этой связи недопустимо использование кредитного финансирования на увеличение социальных расходов в ущерб инвестиционному развитию экономики, которое ведет к сокращению реального сектора и налогооблагаемой базы, усугублению финансовой неустойчивости банковской системы и росту налоговой нагрузки в перспективе.

3. Нарращивание государственного долга за счет кредитных источников в современных экономических условиях преследует в основном краткосрочные цели, связанные с выполнением текущих обязательств, в то время как эффективное управление государственным долгом требует разделения расходов по источникам их финансирования на текущие и инвестиционные. В этой связи необходимо определить в законодательном плане разделение расходов на текущие и инвестиционные, предусмотрев соответствующие источники их финансирования.

ПРОБЛЕМА РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В РОССИИ

Региональные банки, составляющие довольно скромную долю в совокупных активах российской банковской системы, по сравнению с крупными столичными банками гораздо больше внимания уделяют работе с малым бизнесом и населением. Однако большинство из них могут лишиться лицензии в случае вступления в силу норматива о повышении требований к капиталу кредитных организаций.

Состоявшийся недавно в Нижнем Новгороде IX Всероссийский банковский форум, прошедший под лозунгом «Стабильное развитие банковской системы России в контексте будущего средних и малых банков», еще раз продемонстрировал важность и значимость небольших региональных банков для экономики страны. Поразительно, но по темпам роста «регионалы» не только не уступают крупнейшим кредитным институтам страны, но и значительно превосходят аналогичные мелкие и средние столичные банки. В целом совокупные активы региональных банков в России за последние 3 года выросли в 2,7 раза — до 3 трлн руб., а объемы кредитования предприятий и населения за тот же срок увеличились в 3,2 раза и достигли 2 трлн руб. Подобные данные приведены в отчете, подготовленном Ассоциацией российских банков (АРБ).

Между тем число малых и средних российских банков в последнее время неуклонно уменьшается. Так, доля малых и средних банков по критерию величины уставного капитала до 150 млн руб. составляла на 1 января 2006 г. 80% общего количества банков, на 1 января 2007 г. — 77, на 1 января 2008 г. — уже 73%. На июнь 2008 г. в России насчитывалось 384 кредитные организации, чей собственный капитал был меньше 5 млн евро. При этом на долю 200 крупнейших банков приходится 92,5% совокупных активов банковского сектора, т.е. на долю остальных — всего 7,5%.

Сокращение доли малых и средних банков в РФ осуществляется по 3 основным направлениям:

- в результате отзыва лицензии;
- в ходе сделок по их слияниям и поглощениям;
- многие банки увеличивают масштабы за счет расширения своей деятельности и увеличения капитала и активов.

В сравнении с московскими банками региональные гораздо больше внимания уделяют работе с малым бизнесом и населением. На розничные кредиты приходится почти пятая часть их активов, что на 25% превышает аналогичный показатель ведущих столичных банков. При этом в региональных банках доля просроченных ссуд в их кредитном портфеле продолжает снижаться, в то время как у крупных московских банков она постепенно растет.

Наметилась тенденция к уменьшению темпов кредитования из-за непрекращающегося мирового кризиса ликвидности. Понятно, что в условиях дефицита зарубежных источников финансирования особое значение на сегодняшний день имеет ресурсное обеспечение банков. Существует устойчивое заблуждение насчет того, что в стране наблюдается нехватка свободных ресурсов. Между тем президент АРБ Гарегин Тосунян напомнил, что до сих пор вне кредитного оборота находятся средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, Пенсионного фонда и отчасти бюджета. Президент РФ еще в октябре 2006 г. дал поручение о вовлечении в банковский оборот средств пенсионных накоплений граждан, в том числе путем их размещения в ипотечные ценные бумаги. До сих пор это поручение не выполнено.

Из-за жестких требований при отборе банков и высоких процентных ставок в депозитных аукционах Минфина участвуют всего 5—10 крупнейших столичных банков. По мнению президента АРБ, необходимо включить региональные банки в бюджетные аукционы и разрешить открытие бюджетных счетов в таких банках. Чтобы повысить капитализацию региональных банков, Г. Тосунян предлагает освободить от налогов капитализируемую прибыль, обеспечить законодательную поддержку и упрощение порядка проведения IPO, снизить коэффициенты риска по кредитным требованиям.

Их станет еще меньше

В настоящее время Центробанк рассматривает вопрос о постепенном повышении требований к минимальному уровню капитала для действующих банков. Об этом сообщил первый зампред Банка России Геннадий Меликьян. По его словам, поэтапное повышение планки требований, с одной стороны, будет стимулировать банки увеличивать капитал, а с другой — уберет с рынка «кредитных оборотней», т.е. те структуры, которые не занимаются реальным банковским бизнесом.

Зампред ЦБ не стал озвучивать минимальный уровень капитала, который обсуждается, не исключив при этом, что сначала планка регулятора будет установлена на уровне ниже 5 млн евро.

Напомним, что в настоящее время для действующих банков минимальный размер по уровню капитала не регламентирован. Единственное условие — банки не должны его уменьшать. А вот для вновь создаваемых банков требование к минималке составляет как раз 5 млн евро.

По словам Г. Меликьяна, заниматься банковским бизнесом с небольшим капиталом очень трудно, так как маленькие банки обладают меньшей финансовой устойчивостью. Кстати, поправки к Закону «О банках и банковской деятельности» о повышении требований к минимальному уровню капитала будут готовы уже в начале сентября.

В целом рациональная идея регулятора может быть негативно принята банковским сообществом.

«Необходимо избегать всяких принудительных мер по отношению к малым и средним банкам России», — заявил председатель правления ОАО «НБД БАНК» Александр Шаронов, считающий, что подобные меры для небольших банков так же опасны, как и стимулирование их искусственного появления.

По его словам, само по себе большое число малых банков не содержит никакой опасности. Так, в США совокупная доля мелких банков гораздо выше, чем в России. Однако там они чаще появляются и чаще теряют лицензии. А. Шаронов особо подчеркнул, что количество банков необходимых в России, может определить только клиент. Кстати, первый зам-пред ЦБ также считает, что «банков в России должно быть именно столько, сколько устраивает рынок».

Тему «Страсти по малому банковскому бизнесу» продолжил и начальник главного управления ЦБ по Нижегородской области Станислав Спицын. Он, в частности, предложил полностью отказаться от понятия «малые и средние банки» как умаляющего их авторитет и ценность. Вместо них С. Спицын рекомендует использовать соответственно понятия «федеральные» и «региональные» банки.

Председатель правления ОАО КБ «Эллипс-банк» Михаил Гуревич предложил ввести разделение банков на 3 категории, не зависящие от их размеров, в частности:

- кредитные структуры, главной целью которых является максимальная капитализация (это благополучная сфера, не требующая серьезного надзорного регулирования);
- региональные инновационные банки, к которым необходимо применять усиленный надзор путем внедрения кураторов;
- банки без стратегии развития, в том числе обеспечивающие криминальные денежные потоки.

Цель введения такой классификации состоит в том, чтобы избавиться от третьей категории банков и поддержать первые две, в том числе с помощью инструментов рефинансирования.

Многие участники форума сетовали на то, что регулирующие структуры достаточно предвзято относятся к небольшим кредитным организациям, все чаще применяя в отношении их знаменитое 115-е Постановление. На что руководство ЦБ парировало следующим образом.

Нехороших банков не бывает...

Бывают лишь нечистые на руку руководители кредитных организаций. Действительно, Центробанк в ближайшее время планирует заменить процедуру изъятия лицензии у банков за осуществление незаконных операций наказанием их непосредственных руководителей. Подобное предложение регулятора, озвученное Г. Меликьяном, кого-то из представителей банковского сообщества, возможно, порадовало, а кого-то, напротив, сильно расстроило.

По версии Центробанка, именно малые и средние банки являются базой для осуществления операций по отмыванию денег, заработанных преступным путем. Регулятор пресекает их деятельность. Между тем руководство таких банков почти в полном составе с проработанными преступными схемами перемещается в другой банк.

Определенную роль в борьбе с «финансовыми оборотнями» должен сыграть появившийся недавно на сайте ЦБ раздел «Привлечение к ответственности бывших руководителей кредитных организаций», призванный ограничить доступ штрафников на руководящие должности других коммерческих структурах. Тем не менее полностью избавиться банковское сообщество от них пока не представляется возможным. Так, по словам Г. Меликьяна, эти люди становятся, например, советниками председателя правления и фактически снова управляют банком. В связи с этим он высказал мнение о необходимости менять стратегию взаимодействия с правоохранительными органами по этому вопросу.

Сеидов М.М.

ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЯНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Страхование - один из возможных завершающих этапов процесса управления риском на предприятии, цель которого - организация работы по получению наибольшей прибыли при оптимальном, приемлемом для предприятия соотношения затрат и степени риска. Применение страхования как механизма управления рисками, приводит к тому, что риски из области неопределенности переводятся в область известной стоимости страховой услуги. Этот механизм, конечно, связан с определенными издержками в момент заключения страхового договора, выплатой страховой премии, но зато снижает неопределенность затрат на компенсацию убытков в будущем. Наибольшая выгода страхования заключается в более или менее жестком фиксировании потерь, что позволяет предусмотреть в бюджете предприятия затраты на их компенсацию и распределить эти затраты по времени. Передача риска от страхователя к страховщику происходит посредством заключения договора страхования. Ключевые особенности страхового договора следующие:

- 1) договор заключается до того, как произойдут события, оговоренные в нем и приводящие к убыткам;
- 2) передача последствий страхового события происходит сразу же после его наступления;
- 3) передаются, как правило, только финансовые последствия неблагоприятных событий. Страхователь терпит убытки вследствие разрушения

или повреждения зданий, остановки производственных процессов или потерь другого капитала до тех пор, пока не получит финансовую компенсацию и не приступит к восстановлению утраченного.

4) в договоре страхования должны быть четко оговорены форма и размер страхового покрытия, и конкретные события, рассматриваемые как страховые [5].

Страхование является одним из механизмов управления рисками, и, соответственно, должно требовать оценки различных процессов, которые связаны с передачей риска. Потому что предприятие заинтересовано оценить эффективность страхования с финансовой точки зрения по сравнению с другими механизмами управления рисками. Таким образом, анализ страхования должен быть сосредоточен на возникающем в связи с этим перераспределением денежных потоков и тем, дороже это или дешевле по сравнению с альтернативными механизмами управления. Методы страхования (рис.11) подразделяются по способу распределения ответственности за риск между страхователем и страховщиком. Различают две большие группы методов страхования: полное и частичное страхование. Полное страхование покрывает весь конкретный риск, то есть максимально возможный ущерб от конкретного класса страховых событий. Частичное страхование ограничивает ответственность страховщика, оставляя часть риска страхователю, то есть, происходит удержание риска (определение доли риска, ответственность за которую несет страхователь или страховщик) [1].



Рис. 11. Методы страхования

Частичное страхование дешевле, чем полное. Различают две большие группы методов частичного страхования: пропорциональное и непропорциональное. В соответствии с пропорциональным методом страхования размер страхового возмещения, которое страховщик должен уплатить

страхователю при наступлении страхового случая, составляет известную долю полного убытка. В условиях договора страхования этот принцип находит отражение, как правило, в заниженной оценке страховой суммы против реальной стоимости объекта страхования или максимально возможного убытка предприятия в результате оговоренных событий, Принцип пропорционального распределения страховой ответственности выражается формулой: страховое возмещение так относится к наступившему убытку, как страховая сумма относится к страховой стоимости.

$$\frac{C}{L} = \frac{S}{L_{\max}}, \text{ где} \quad (1)$$

C - размер страхового возмещения;

L - размер убытка;

S - страховая сумма;

L_{\max} - страховая стоимость объекта (возможный убыток).

Размер страховой премии также уменьшается пропорционально уменьшению страховой суммы. Таким образом, страхователь может регулировать долю риска, которая остается в его собственном удержании и подобрать для себя оптимальный размер страховой премии.

Пропорциональное страхование обладает такой особенностью: распределение убытка не зависит от его размера. И для небольших, и для крупных убытков система распределения остается неизменной. Это может создавать определенные неудобства для обеих участвующих в страховании сторон. Чтобы устранить указанный недостаток, используются методы непропорционального страхования.

Методы непропорционального страхования призваны расширить возможности предприятия по управлению рисками посредством страхования. Непропорциональное страхование позволяет предприятию разделить подходы к финансированию рисков в зависимости от их величины и происхождения и одновременно, объединить эти подходы в одном договоре (см. рис. 11).

Различают следующие методы непропорционального страхования:

- 1) страхование по системе первого риска;
- 2) страхование предельных рисков;
- 3) страхование с франшизой [2].

При страховании по системе первого риска, которое также называют страхованием первых убытков, ущерб, нанесенный страхователю в результате наступления страхового случая, возмещается ему полностью только в пределах страховой суммы, указанной в договоре. Если убыток превышает страховую сумму, то расходы по его компенсации несет сам страхователь. Убыток в пределах страховой суммы именуется в страховой практике «первым риском», а разница между страховой стоимостью и страховой суммой - «вторым риском».

Недостатком страхования по системе первого риска является то, что в этом случае крупные риски, которые могут иметь наиболее тяжелые последствия для предприятия, остаются на собственном удержании организации. Поэтому страхователь опять остается перед проблемой управления и финансирования таких рисков. Преимуществом системы первого риска является то, что страхователь получает определенную выгоду за счет уменьшения размера страховой премии, поскольку риск, передаваемый страховщику, уменьшается. Вероятность возникновения крупных убытков для организации уменьшается с увеличением их размера. Наиболее крупные - катастрофические убытки имеют наименьшую вероятность возникновения. Поэтому для страхователя имеет смысл отказ от уплаты дополнительной части страховой премии за счет отказа от покрытия предельных убытков. Страхование предельных убытков стоит по тому же принципу, что и страхование с франшизой. Разница заключается в том, что франшиза располагается в области небольших и средних рисков, в то время как, страхование предельных убытков начинается от области крупных рисков. Страхование с франшизой предназначено для исключения из страхового покрытия убытков, не превышающих определенной пороговой величины, которую называют франшизой. Договор страхования с франшизой предусматривает как сохранение риска страхователем, так и передачу его страховщику. При этом страховщик уменьшает величину страховой премии. Очевидно, при правильном планировании риска такой способ страхования выгоден обеим сторонам. Франшизу, как правило, располагают в области небольших, которые относительно часты и предсказуемы, и страхование которых является экономически неэффективным для страхователя. Страхователь тем самым уменьшает затраты на страхование и получает возможность более эффективно управлять своими рисками. Страховщику также выгодно страхование с франшизой, поскольку компенсации небольших, но частых убытков связаны с непропорционально высокими организационными затратами. Размер франшизы может задаваться либо в процентах по отношению к страховой сумме, либо в абсолютных величинах.

В целом, преимущества использования страхования — как механизма управления риском - сводятся к факторам:

- 1) привлечение страхового капитала для компенсации убытков предприятия;
- 2) снижение неопределенности в финансовом планировании деятельности предприятия;
- 3) высвобождение денежных средств для более эффективного использования;
- 4) использование опыта страховых экспертов для оценки и управления риском.

Принимая решение о страховании рисков, страховщик и страхователь преследуют разные цели и к взаимному согласию и подписанию договора страхования предприятие и страховая компания придут в случае, если интересы каждого из партнеров будут учтены. При осуществлении страхования страхователь стремится обеспечить себе максимальный размер страхового покрытия, гарантирующий защиту от всех выявленных рисков, однако при этом возрастает и плата за передачу риска страховщику, и зачастую размер страховой премии, назначенный страховщиком, оказывается высоким, и в этом случае страхователь сохраняет их на предприятии. Страховщик же преследует противоположные цели при определении условий договора: минимального страхового риска и максимальной страховой премии. Договор между сторонами заключается, если выбирается оптимальное для обеих сторон соотношение между размерами страховой премии и страхового покрытия. Таким образом, с позиции предприятия оценивается выигрыш в виде полезности данного договора страхования, а с позиции страховой компании - получение прибыли за счет назначения адекватной страховой премии с учетом вероятности наступления страховых случаев. Использование механизма страхования как финансового инструмента для покрытия риска связано с определенными проблемами. Во-первых, страхование не обеспечивает полную финансовую компенсацию убытков и, во-вторых, существует много практических проблем. Базой для определения размера страхового покрытия и страховой премии для конкретного риска, как правило, служат для страховщика любые доступные данные об аналогичных событиях, случившихся ранее. Такие события могли быть, но могли и не быть ранее предметом страхования. Очень часто страховщик ранее не имел опыта в страховании интересующих предприятие рисков. В этом случае он вынужден прибегать либо к информации об аналогичных сделках других страховщиков, либо сам производить актуарные расчеты для определения интересующих его данных.

Особенно сильно эти обстоятельства проявляются при страховании уникальных объектов в нефтяной промышленности. Такими объектами могут быть: сложные технические устройства, крупные технические сооружения, такие как, например, крупные теплоэлектростанции, морские буровые платформы, объекты, обладающие нестандартными характеристиками, например, газо- и нефтепроводы большой протяженности. Уникальность условиям страхования могут также придавать нестандартные условия функционирования объектов, образуя, тем самым, специфические риски. К примеру, любым объектам, страхуемым на территории государств с нестабильным политическим режимом, присущи политические риски, которые с трудом поддаются анализу и оценке [4].

Любой крупный промышленный объект обладает чертами уникальности. Проблемы, связанные с уникальностью объектов страхования можно разделить на несколько категорий:

1) невозможность определить адекватное страхование покрытие. Страхование покрытие, предлагаемое страховщиком, может быть неполным либо в части перечня охватываемых страховых событий, либо в части проведения страховой оценки, то есть, максимально возможной величины убытка для данного риска. Ошибка в ту или иную сторону приведет к недострахованию либо к чрезмерному страхованию;

2) неадекватный размер страховой премии. Неопределенность относительно будущих убытков заставляет страховщика «подстраховываться» самому и завышать размер страховой премии, что, разумеется, невыгодно страхователю;

3) трудности сравнения условий конкурирующих страховых компаний. Как правило, крупный риск побуждает страхователя организовывать своеобразный «тендер» среди страховщиков для получения максимально выгодных для себя условий страхования. Однако сравнить условия различных страховых компаний для сложного и уникального объекта не просто, и минимальный размер страхового тарифа в этом случае не является главным критерием. В подобных случаях, факторами, определяющими выбор страхователя, являются, как правило, надежность и опыт работы страховщика в данной отрасли промышленности;

4) отсутствие страхового покрытия для специфических рисков. Уникальность объектов страхования или нестандартность их функционирования могут привести к тому, что невозможно будет найти необходимое страховое покрытие в силу отсутствия на страховом рынке практики страхования специфических рисков [3].

Литература

1. Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование. - Железнодорожный, Московская область: ТОО НПЦ «Крылья», 2009г.
2. Зернов А.А. Ущерб можно свести к минимуму: О системе страхования в промышленности // Экономика и жизнь. - 2007. - №5, февраль. - с.8. 3
3. Перевозчиков С. Кэптивное страхование // Финансовая газета, 2009. -№49. 13 с.
4. Петров В. Особенности страхования крупных энергетических объектов // Страхование дело. - 2007. - №5. - с. 14-23.
5. Страхование дело в вопросах и ответах. - Ростов-на-Дону, 2009. - 571 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА РЕГИОНА

Формирование источников финансирования инвестиционного процесса представляет собой трансформацию сбережений и привлекаемых денежных и других активов в инвестиционные ресурсы. На практике указанные средства изымаются из простого воспроизводства и включаются в расширенное. [2]

В настоящее время, в финансировании инвестиционных процессов преобладают не адаптированные к современным условиям механизмы и инструменты реализации рассматриваемого процесса. Планирование инвестиционных ресурсов отталкивается от ресурсов и мощностей, а не от изменения спроса на изготавливаемую продукцию, конъюнктуру рынка, в том числе рынка инвестиций.

Вся совокупность рыночных источников может быть разделена на две группы — внутренние и внешние. В свою очередь, внутренние могут быть разделены на собственные и заемные. При этом внутренние собственные источники могут быть разделены на две подгруппы: собственные средства и централизованные средства.

Собственные средства являются основой всех инвестиционных проектов. В индустриально развитых странах на их долю приходится до 70% всех инвестиций. К собственным ресурсам, за счет которых можно увеличить объем финансирования инвестиций, относятся два глобальных финансовых потока - прибыль и амортизационные отчисления. При этом их величина регулируется государством, посредством проведения налоговой и учетной политики.

Амортизация, в первую очередь, является источником покрытия простого восстановления функционирующего реального капитала. В отличие от амортизации прибыль позволяет проводить восстановление в расширенном масштабе, а также трансформировать инвестиционный портфель конкретного единичного инвестора на ряд программ или инвестиционных носителей. Наличие прибыли позволяет производить финансовые инвестиции, то есть вкладывать деньги в некие носители, получать доход от данного процесса и, зачастую, контролировать профинансированный бизнес.

Часть прибыли может быть направлена на производственные инвестиции. Принятие такого решения определяется стратегией развития предприятия, его финансовым положением.

В условиях рынка увеличение объема финансирования инвестиций возможно за счет такого источника, как вложения в акции.

Еще одним источником увеличения объема финансирования может стать развитие толлинга, эффект от использования которого заключается в том, что персонал не только получает оговоренную заработную плату, но и творчески участвует в самом процессе организации производственно-хозяйственной деятельности предприятия и заинтересован в конечном результате. Использование толлинга в условиях отсутствия или недостатка оборотных средств позволит привлечь личные сбережения персонала предприятия для закупки сырья и дальнейшей его переработки, что даст возможность многим предприятиям приоритетных отраслей выйти из кризисного состояния и снизить зависимость от внешних кредитных источников пополнения оборотных средств. [1]

Увеличение инвестиционного потребления возможно и за счет группы централизованных средств (федеральный бюджет, региональный бюджет, внебюджетные средства, трансферты). Инвестиционные полномочия между федеральными, региональными и местными бюджетами можно распределить следующим образом.

На федеральный бюджет, с одной стороны возлагаются функции инвестиционного обеспечения стратегических инвестиционных программ, вытекающих из общенациональных интересов и функционально ориентированных на сохранение единого экономического пространства, а также достижения народнохозяйственной сбалансированности как одного из условий формирования устойчивой модели функционирования макроэкономической системы. С другой стороны, прерогативой центра является бюджетно-налоговое воздействие на нижестоящие уровни управления, выражающиеся не столько в регулировании инвестиционной деятельности, сколько в создании макроусловий повышения инвестиционного спроса и улучшения инвестиционного климата с общецелевым приоритетом на активизацию инвестиционных процессов в рамках территорий и Федерации в целом.

На региональный бюджет ложится основная нагрузка по финансированию развития материальной базы социальной сферы региона, а также поддержке основных направлений структурной перестройки сферы производства, формирования «полюсов роста» как совокупности отдельных видов производств, предприятий и отраслей региональной экономической системы, обеспечивающей мультипликативное воздействие по интенсификации развития других ее составляющих элементов.

Местные бюджеты принимают опосредованное участие в реализации инвестиционных намерений макроуровня через социальную инфраструктуру, формирование которой обеспечивает благоприятную среду жизнеобитания и тем самым создают условия для реализации имеющих местную привязку инвестиционных программ. Изменение системы налогообложения предприятий малого бизнеса должно усилить инвестиционную роль местных бюджетов.

Повышение инвестиционной активности в отраслях невозможно только в рамках собственных внутренних финансовых ресурсов. Для увеличения инвестиционного потребления необходимо привлечение дополнительных заемных средств, позволяющих осуществить значительно больший объем вложений в собственный бизнес, а, следовательно, и получить большую прибыль после реализации задуманного проекта.

Источниками заемного финансирования могут стать рынок ценных бумаг и банковская система. Привлечь ресурсы с рынка ценных бумаг возможно путем размещения корпоративных облигаций. Развитие рынка корпоративных облигаций происходит наиболее активно в последние годы. При этом заметна следующая тенденция: чем менее популярны акции компании на фондовом рынке, тем более активно она занимается размещением своих облигаций. [2]

Дополнительные финансовые ресурсы для целей инвестирования возможно привлечь в виде кредитов из банковского сектора. К сожалению, основной для рыночной экономики механизм расширенного воспроизводства — трансформация сбережений в инвестиции через банковскую систему не работает. На долю коммерческих банков приходится незначительная часть всех производственных инвестиций. Доля кредитов банков в структуре инвестиций в реальный сектор экономики не превышает 2,5 — 3%. В настоящее время в экономику вкладывается кредитных денег в 3-4 раза меньше объемов, которые необходимы для нормальной работы предприятий, причем предоставляются в основном краткосрочные ссуды. В то же время на корреспондентских счетах коммерческих банков имеется 45-50 млрд. руб., которые можно использовать для кредитования предприятий приоритетных отраслей экономики.

Значительная часть (до 50%) производственных мощностей не загружена и простаивает из-за нехватки оборотного капитала или незначительных инвестиционных возможностей мощностей. Поэтому максимальное вовлечение в хозяйственный оборот относительно конкурентоспособной части производственных мощностей, на которых возможен выпуск конкурентоспособной продукции, может стать одним из источников накоплений, как государства, так и предприятия. Однако этому направлению инвестирования экономики (вовлечение в хозяйственный оборот незагруженных мощностей) препятствуют такие факторы как: узость рынка, новая структура спроса и т.д.

Острый дефицит инвестиционных ресурсов, с одной стороны, и значительное количество неиспользуемых производственных объектов и оборудования (до 50% производственных мощностей не загружены) вследствие экономического спада, с другой, создают предпосылки широкого использования в качестве механизма вовлечения их относительно конкурентоспособной части в хозяйственный оборот - селенга в инвестиционной деятельности предприятий приоритетных отраслей экономики.

Инвестиционный селенг является одной из форм привлечения инвестиционных ресурсов. В зарубежной практике он превратился в один из важных инструментов финансирования инвестиций в различных сферах бизнеса.

Использовать селенг целесообразно при недостатке собственных финансовых средств для реального инвестирования, а также при инвестициях в реальные инвестиционные проекты с небольшим периодом эксплуатации или с высокой степенью изменчивости технологии. Его преимущество заключается в том, что капитал, вложенный в инвестиционно-селенговый бизнес, в отличие от денежного капитала, как правило, не подвержен инфляции, так как земля и недвижимость в условиях рыночной экономики обычно дорожают.

Привлечение отечественного капитала российских предпринимателей, находящегося в зарубежных банках может стать одним из реальных источников финансирования инвестиционных процессов в отраслях промышленного комплекса. Для его привлечения необходимо наличие прозрачной информации о состоянии дел в субъектах Федерации (наличие ценных природных ресурсов, сырьевого, промышленного, научного и кадрового потенциала, особенности инвестиционного законодательства и пр.)

Внешние источники финансирования могут быть представлены в виде иностранных инвестиций в форме: кредитов иностранных банков, кредитов международных банков, иностранных инвестиций.

Сегодня, когда требуются крупные инвестиции для восстановления и развития реального сектора российской экономики, поступление иностранных инвестиций может рассматриваться как одно из условий вывода российской экономики из кризиса.

В настоящее время большинство российских предприятий, нуждающихся в инвестициях, к реальной работе по их привлечению не готовы. Речь идет о недостаточной транспарентности российских предприятий, о непонятной западным инвесторам системе бухгалтерского учета, об отсутствии у многих компаний ясной стратегии, о категорическом нежелании менеджеров допускать иностранных инвесторов к управлению предприятием, о несовместимости менталитета иностранных инвесторов и директоров российских предприятий.

В табл. 1 приведены данные по объему и структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования за 2004-2007 гг.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (в фактически действующих ценах), млрд. руб.

Инвестиции в основной капитал	2004г.		2005г.		2006г.		2007 г.	
	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу	млрд руб.	% к итогу
Всего инвестиций:	1455,7	100,	1824,9	100,	2205,7	100,0	2688,4	100,0
<i>собственные средства</i>	654,6	45,0	825,1	45,2	1001,4	45,4	1281,0	47,7
прибыль, оставшаяся в распор. организации	277,4	19,1	324,5	17,8	423,3	19,2	575,8	22,1
амортизация	319,1	21,9	440,8	24,2	502,9	22,8	594,7	22,4
<i>привлеченные средства</i>	801,1	55,0	999,8	54,8	1204,3	54,6	1407,4	52,3
кредиты банков	85,2	5,9	116,3	6,4	173,4	7,9	175,5	6,5
заемные средства других организаций	95,3	6,5	123,6	6,8	160,2	7,3	195,6	7,3
Средства конс.бюджета, в том числе:	285,6	19,9	358,0	19,6	394,0	17,9	540,1	20,1
Федерального бюджета	88,8	6,1	122,5	6,7	116,1	5,3	180,0	6,7
Местных бюджетов	178,3	12,2	220,0	12,1	255,6	11,6	332,7	12,7

Для подъема отраслей следует активно работать со всеми источниками инвестиций, включая прибыль предприятия, бюджетные ресурсы, иностранные инвестиции и т.д. А для этого следует иметь четкую государственную концепцию привлечения отечественных и иностранных инвестиций в российскую экономику. [3]

Литература

1. Сысоев А. Кому мешает толлинг//Металлы Евразии. - 1999. - № 6.
2. Источники финансирования инвестиционного процесса. Финансовый менеджмент. - 2004. - №5.
3. Социально-экономическое положение России, январь 2008 / ФСГС России. М., 2008.

Толчинская М.Н.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СЛУЖБЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Финансовый кризис 2008г. высветил накопившиеся недостатки в деятельности банков, банковском законодательстве, банковском надзоре. Важнейшим принципом, без выполнения которого процесс управления банком невозможен, является принцип обеспечения контроля. Его развитие – это не только необходимая объективная предпосылка, но и условие совершенствования управления коммерческим банком. Это принцип требует организовать такой внутрибанковский контроль, который способен

предотвращать различного рода нарушения, потенциальные ошибки и возможные потери, обеспечивать законность, надежность и эффективность банковской деятельности.

При решении вопросов организации внутреннего аудита, должна быть учтена специфика деятельности данного банка, то есть, особенности его деятельности, К числу таких особенностей, прежде всего, относятся: объемы активов, пассивов, собственного капитала; специализация банка; разнообразие направлений деятельности и видов совершаемых операций; разветвленность филиальной сети; надежность используемых информационных технологий; отлаженность системы внутреннего контроля и т.д.

Исключительно важным признаком, характеризующим уровень корпоративного управления в коммерческом банке, является наличие соответствующего руководящего состава, который бы в полной мере удовлетворял всем критериям профессиональной подготовки и имел безупречную деловую репутацию.

Решение вопросов организации внутреннего аудита в коммерческих банках является исключительной прерогативой Наблюдательного совета (Совета директоров) банка. Наблюдательный совет утверждает бюджет средств, выделяемых на эти цели, определяет выбор организационных форм проведения внутреннего аудита, осуществляет подбор и согласование кандидатур на должность руководителя соответствующей структуры, тем самым, по существу, определяет основные параметры внутреннего аудита в банке.

Наблюдательный совет принимает деятельное участие в ходе разработки и утверждения Положения об оргструктуре, которой поручено осуществлять функции внутреннего аудита в банке. В данном Положении следует определять:

- важность функции внутреннего аудита на всех уровнях управления коммерческим банком;
- статус данного подразделения, независимость главного аудитора через подчиненность его непосредственно Наблюдательному совету (Совету директоров) или Комитету по аудиту;
- функции и задачи внутреннего аудита, особенно в части оценки и мониторинга системы внутреннего контроля в банке;
- меры по своевременному и эффективному реагированию на выводы и предложения аудиторов;
- требования по оперативному устранению менеджментом недостатков, выявленных аудиторами.

Важное место в организации внутреннего аудита в коммерческих банках принадлежит Комитету по аудиту. В соответствии с требованиями, вытекающими из рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору «Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях» (Базель, сентябрь, 1999г.), во всех крупных банках Наблюда-

тельным советам (Советам директоров) следует создавать Комитеты по аудиту.

К функциональным обязанностям Комитета по аудиту следует относить надзор за работой внутренних и внешних аудиторов банка, утверждение решений о назначении аудиторов, предоставление рекомендаций Наблюдательному совету об отстранении их от работы, утверждение объема и периодичности проведения аудита, требования к руководству банка осуществления соответствующих мероприятий по своевременному исправлению недостатков в области контроля, устранения нарушений политики банка, законодательства и нормативных требований.

Рабочими органами по проведению внутреннего аудита в коммерческих банках являются создаваемые для этих целей структурные подразделения, привлекаемые для выполнения этих работ сторонние организации или специалисты (консультанты). Собственные структуры внутреннего аудита в коммерческих банках могут иметь статус департаментов, управлений, самостоятельных служб, отделов. В отдельных случаях выполнение этих работ может поручаться отдельным специалистам.

Привлеченными (сторонними) структурами для проведения внутреннего аудита чаще всего бывают крупные консалтинговые или аудиторские фирмы, их принято называть продавцами (провайдерами) аутсорсинговых услуг. Эти фирмы должны иметь безупречную репутацию, располагать штатом экспертов, имеющих соответствующие профессиональные знания и опыт работы.

В большинстве зарубежных стран сложилась практика, при которой ни один крупный, активно работающий на международной арене банк как правило не использует аутсорсинг выполнения всех работ по внутреннему аудиту или для решения их значительной части. Такая ситуация предполагает, чтобы департамент внутреннего аудита в банке был достаточно компетентным для анализа и проверки всех основных видов деятельности и оценки эффективности функционирования внутреннего контроля по этим видам деятельности.

Привлечение внешних экспертов становится наиболее целесообразным для проверок, по которым имеющийся персонал департамента внутреннего аудита некомпетентен, недостаточно компетентен или необходимо мнение независимого стороннего эксперта по данному вопросу. Руководителю департамента внутреннего аудита в таких случаях должен координировать работу привлеченных экспертов и собственных сотрудников так, чтобы знания и опыт экспертов в полной мере использовались в деятельности его департамента.

В тех случаях, когда банки хотят использовать продавцов (провайдеров) аутсорсинговых услуг для выполнения всего комплекса работ по внутреннему аудиту, руководителем службы внутреннего аудита в банке

должен назначаться сотрудник старшего звена, в подчинении которого необходимо иметь подразделение с небольшой численностью персонала.

Безусловно, при решении вопросов выбора тех или иных организационных форм внутреннего аудита в коммерческом банке следует четко понимать преимущества и недостатки отдельных существующих ныне организационных подходов к решению этих задач.

Создание собственной службы внутреннего аудита (департамента, управления, отдела) потребует от банка немалых затрат и усилий на то, чтобы осуществить пересмотр концептуальных основ управления банком, разработать нормативно-методическую базу для организации службы внутреннего аудита, привлечь высококвалифицированных специалистов или отвлечь их с других важных участков банковской работы на комплектование кадрами этой службы (особенно для подбора кандидатуры на должность руководителя службы).

Вместе с тем создание собственной службы внутреннего аудита повышает профессиональный уровень штатных работников банка, поскольку они имеют возможность получить ценные знания, навыки и опыт. Эффективность работы этой службы при прочих равных условиях будет выше, чем при других организационных решениях этого вопроса, так как своим сотрудникам значительно проще ориентироваться в контрольной среде и в вопросах специфики банка.

Кроме того, собственная служба внутреннего аудита может стать базой и хорошей школой для профессиональной подготовки и карьерного роста управленческих кадров, аналитическим центром для подготовки предложений по стратегическому управлению.

Использование аутсорсинга позволит в более короткие сроки приступить к проведению внутреннего аудита, избежать многих организационных трудностей в выполнении этой работы, а в начале деятельности потребует меньших затрат средств банка и усилий по его организации со стороны наблюдательного совета. Тем не менее, при аутсорсинге не будет обеспечена систематичность выполнения работ по проведению внутреннего аудита, иначе данной аутсорсинговой компании нужно будет иметь в банке специальное подразделение на постоянной основе, а это уже потребует больших затрат, чем на содержание собственной службы. Таким образом, при данном варианте все-таки будет ниже ответственность за результаты выполненных работ, кроме того, могут возникнуть определенные проблемы с отнесением затрат по внутреннему аудиту на операционные расходы банка.

При таком варианте организации внутреннего аудита в банках как «косорсинг» имеют место оба предыдущих варианта, то есть наличие собственной службы внутреннего аудита не исключает привлечения в отдельных случаях экспертов и внешних консультантов из аутсорсинговых компаний. Преимущества косорсинга заключаются, прежде всего, в том, что

при нем появляется возможность использовать услуги самых высококвалифицированных экспертов в различных областях, обеспечивается гибкость в вопросах привлечения аудиторских ресурсов, что чрезвычайно

важно в период наибольшей загрузки штатных работников собственной службы внутреннего аудита, а также в случаях возникновения больших объемов непредвиденных или специфических видов работ.

Наряду с основными рассмотренными выше организационными формами проведения внутреннего аудита существует и еще одна, довольно распространенная, но не официальная, скрытая форма выполнения внутреннего аудита. Эта форма проведения аудита не упоминается в специальной литературе. Суть указанной формы состоит в том, что собственники банка, особенно если их немного - один, два или три человека, а банк по своим параметрам не относится к числу крупных банков, могут поручить выполнение функций внутреннего аудита особо доверенному лицу (вице-президенту, главному бухгалтеру или еще кому-либо).

При этом данная функция может выполняться как в открытом режиме, так и в негласном порядке. При такой форме осуществления внутреннего аудита собственник должен обеспечить указанным лицам режим беспрепятственного доступа ко всем документам банка, а также защиту их от давления со стороны менеджмента банка и, конечно, соответствующие стимулы в работе.

Роль внутреннего аудита в разработке перспективной программы развития банка высока. Он должен обеспечить оценку состояния системы принятия решений и соответствия выбранной тактики развития коммерческой деятельности банка целям, определенным его акционерами (участниками) и закрепленным соответствующими документами. Служба внутреннего аудита должна представить руководству банка заключение реалистичности достижения банком поставленных целей. Это заключение должно базироваться на анализе результатов финансово-хозяйственной деятельности банка. Кредитные операции коммерческого банка, как правило, формируют значительную часть доходов банка. Именно поэтому работа в этом направлении является одной из первостепенных задач внутреннего аудита.

Банк должен также располагать документами, определяющими политику привлечения и размещения средств. При этом порядок проведения операций и сделок, должен способствовать достижению установленных банком целевых ориентиров деятельности, при соблюдении требований законодательства, нормативных актов ЦБ РФ стандартов профессиональной деятельности и правил деловых обычаев. В указанных документах определяется перечень операций и сделок, которые может совершать банк, а также количественные и качественные параметры этих операций и сделок. В них обязательно должны быть сформулированы правила и процедуры принятия решений о проведении тех или иных операций, определены пол-

номочия на принятие решений с указанным видом операций и их количественных характеристик. Кроме того, должен быть установлен перечень операций, по которым решения принимаются только коллегиально.

Необходимым требованием к составу внутренних документов банка, по нашему мнению, является наличие внутренних инструкций (положений) на каждый тип проводимых банком операций (сделок), оказываемых услуг. Нормативные акты ЦБ РФ требуют наличия в банке инструкций, определяющих меры по реализации требований к регламентации операций на финансовых рынках, положений о порядке открытия и обслуживания счетов клиентов и др.

Предоставление денежных средств клиентам в размере и на условиях предусмотренных договором, является одним из ключевых направлений деятельности банка. Однако при формировании кредитного портфеля возникают банковские риски, связанные с принятием ошибочных управленческих решений, незаконными манипуляциями с кредитами, непредвиденным экономическим спадом.

Эффективное управление кредитным портфелем начинается с тщательной разработки политики кредитования, которая закрепляется документом, утверждаемым и периодически пересматриваемым Советом директоров или Правлением банка. В нем должны быть сформулированы цели и задачи предоставления денежных средств, в части обеспечения высокого качества активов, прибыльности данного направления деятельности.

Служба внутреннего аудита оценивает достижение целей, поставленных в рамках политики по предоставлению денежных средств в кредит, разрабатывает необходимые решения. Одна из центральных задач работы службы внутреннего аудита состоит в выяснении того, способствует ли организация кредитной работы снижению кредитного риска.

Операции по предоставлению денежных средств и их возврату находят свое отражение в балансе кредитной организации и на внебалансовом учете. Целями проверки кредитного портфеля филиала или подразделения банка в процессе внутреннего аудита является:

- анализ кредитного портфеля по результатам проверки, в том числе классификация ссудной задолженности и приравненной к ней задолженности;
- определение достаточности сформированного резерва на возможные потери по ссудам;
- проверка соответствия осуществляемых филиалом или подразделением банка операций по предоставлению денежных средств действующему законодательству Российской Федерации и нормативным актам ЦБ РФ, а также кредитной политике банка;
- подтверждение достоверности отражения операций, связанных с предоставлением денежных средств, в бухгалтерском учете;

- анализ влияния операций по предоставлению денежных средств на финансовое состояние банка.

При оценке кредитного портфеля банка внутренними аудиторами используются не только формализованные критерии, предусмотренные нормативными актами ЦБ РФ, но и субъективное суждение проверяющего, складывающегося на основе анализа различных факторов, выявленных в ходе проверки.

При проведении анализа, предшествующего проверке, на основе изучения данных предоставленных филиалом или подразделением банка, определяется круг заемщиков и объем предоставленных денежных средств, подлежащих проверке в первую очередь.

Необходимо также уточнить, проводит ли подразделение банка до принятия решения о целесообразности предоставления денежных средств:

- анализ прогноза денежных потоков заемщика в период действия кредита путем сопоставления данных балансов заемщика на ряд дат и определения изменений различных статей и движения фондов;

- оценку будущих продаж заемщика, его расходов, издержек на производство продукции, оборачиваемости запасов, потребности в денежной на личности, капиталовложений и т.д.;

- анализ бизнес - плана и технико-экономического обоснования кредитуемой сделки, которые должны содержать информацию о сумме и направлении использования средств, об источниках погашения кредита и процентов по нему, плана погашения кредита.

Проверяется, проводит ли кредитное подразделение банка анализ своевременности выполнения клиентом-заемщиком ранее принятых обязательств (путем изучения его кредитной истории).

Следующим этапом в работе внутреннего аудитора является проверка наличия и качества обеспечения выдаваемого кредита.

Проверяется соблюдение порядка выдачи и погашения основной суммы кредита и процентов по нему (юридические лица - в безналичном порядке физические лица — в безналичном порядке и наличными денежными средствами).

По бухгалтерским документам дня проверяется наличие распоряжения о предоставлении денежных средств клиенту-заемщику, составленного специалистами уполномоченного подразделения филиала или головного банк и подписанного уполномоченным должностным лицом. Далее проверяются:

- правильность отражения операций по предоставлению денежных средств и их возврату, своевременности отражения на внебалансовом учете документов по обеспечению кредитов, формированию резервов начислению и уплате процентов по счетам бухгалтерского учета;

- своевременность начисления процентов и полнота отражения их по счетам бухгалтерского учета;

- полнота и своевременность перенесения ссуд с истекшей датой погашения задолженности по основному долгу на счета просроченных ссуд;
- своевременность перенесения начисленных, но не полученных в срок (просроченных) процентов по ссуде на счета учета просроченных процентов;
- правильность формирования доходов, полученных предоставленные кредиты.

Осуществляется проверка соответствия аналитического учета этих операций синтетическому. Для этого сумма остатков по соответствующим лицевым счетам балансовых счетов сопоставляется с данными оборотной ведомости и баланса филиала или банка.

На основе приведенной классификации внутренний аудитор проверяет правильность определения конкретного размера создаваемого резерва под конкретный кредит при его выдаче и возможного изменения данного размера в течение всего срока кредитования. В мировой практике каждый банк эмпирическим путем устанавливает для себя долю кредитов, которые могут быть выданы. На основе анализа данных за исследуемый период можно прогнозировать потери и прибыли при погашении клиентами выданных кредитов.

Особое внимание внутренних аудиторов должно быть направлено на уменьшение потерь от списанных кредитов, а для этого в банке своевременно должна определяться степень ликвидности заемщика.

Толчинская М.Н.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ АУДИТА

Учетные работники большинства предприятий уже не представляют организацию своей работы без применения информационных технологий. Чего нельзя сказать об аудиторах и аудиторских фирмах. Почему же возникает такая ситуация? Хотя, казалось бы, все должно быть наоборот. Именно аудитору необходимо за ограниченное время проанализировать большой объем информации, сформировать на ее основе выводы и суждения. Почему только сейчас начинается формироваться рынок информационных технологий аудиторской деятельности? Этому несколько причин:

1. **Общепромышленные и технологические причины:**

- низкий уровень развития аудиторского рынка, вызванный начальным - периодом его становления;
- специфика аудиторской деятельности, заключающаяся в невозможности полной формализации процесса аудита, необходимости формирования профессионального суждения;

- низкий уровень компьютерной грамотности пользователей.
- применение аудируемым предприятием различного программного обеспечения;
- выездной характер работы аудиторов;
- различная отраслевая специализация клиентов аудиторских фирм, что при динамично меняющемся законодательстве не позволяет произвести детализированную настройку специализированных систем на «все случаи жизни».

Никакое программное обеспечение не заменит самого аудитора. Воспользоваться возможностями специализированного программного обеспечения не только можно, но и просто необходимо.

Большинство аудиторов знакомы со статистическими выборочными исследованиями, но мало кто применяет их на практике по причине трудоемкости отбора элементов выборки. Эту задачу прекрасно решают специализированные системы. В программах могут быть предусмотрены следующие способы отбора элементов выборочного исследования:

Возьмем другой пример. Необходимо по большому объему данных провести проверку на возникновения в бухгалтерском (налоговом) учете таких операций, как:

- начисление заработной платы в разрезе сотрудников;
- начисление регулярных доходов от аренды, расходов по аренде;
- начисления амортизационных отчислений;
- начисление процентов по кредитам (займам);
- отнесение расходов будущих периодов и т.д.

Вряд ли эту задачу удастся решить проще и эффективнее, чем с использованием «сводных таблиц». А сколько бы тратилось времени на заполнение рабочих документов проверяемыми данными бухгалтерского (налогового) учета? В этом случае также незаменим специализированный программный продукт, обеспечивающий решение данной задачи.

В зависимости от размера аудиторской компании и специфики организации управленческого учета может применяться различный функционал, предоставленный разработчиками программных средств.

Например, организация эффективного планирования аудита, текущего контроля за ходом проведения проверки, организация внутреннего контроля качества, что способствует снижению риска некачественного проведения аудита. При этом технология проведения аудита в большей степени должны совпадать и в небольшой, и в крупной аудиторской фирме. Как правило, на технологию проведения аудита, оказывают влияние внешние факторы. Например, поставленные собственником задачи, особенности бизнеса клиента и т.д.

Применение специализированного программного обеспечения позволит качественно спланировать работу с учетом специфики деятельности аудируемого предприятия еще до выхода на проверку всего состава ауди-

торской группы. В программе IT Audit: Аудитор решение этой задачи обеспечивает модуль «Планирование аудита» и «Журнал хозяйственных операций».

Как уже было отмечено в статье, применение клиентами аудиторских фирм различного программного обеспечения является сдерживающим фактором автоматизации аудита. Как же эта проблема тогда может быть решена?

Данные бухгалтерского учета с использованием специализированных программ или штатных средств самой бухгалтерской программы могут быть выгружены в общераспространенные форматы данных. Например, из бухгалтерской программы могут быть выгружены:

- журнал хозяйственных операций;
- остатки по счетам в разрезе аналитического учета;
- оборотно-сальдовая ведомость;
- используемые клиентом справочники (например, контрагенты, номенклатура, статьи затрат и т.д.);
- аналитические отчеты (отклонение цены сделок более чем на 20 процентов от средней цены, данные по взаимозачетам, информация по контрагентам с указанием срока непогашения задолженности и т.д.).

Выгруженные данные бухгалтерского учета могут быть загружены в аудиторскую программу, которые могут быть использованы с целью:

- распределения уровня существенности по счетам бухгалтерского учета;
- описания хозяйственных операций клиента;
- проведения выборочного исследования;
- автоматического заполнения рабочих документов аудитора.

В результате работы аудитора с информацией клиента в электронном виде существенно снижаются временные затраты на проведение аудита, повышается качество его проведения. Более того, без выполнения импорта данных бухгалтерского учета аудируемого предприятия, порой невозможно эффективно выполнить ряд аудиторских процедур.

В силу сложности самой решаемой задачи по автоматизации аудиторской деятельности эффективность применения программного обеспечения зависит в большей степени от его внедрения, обучения пользователей. Если в небольшой аудиторской компании порой достаточно изучить возможности программного обеспечения и научиться его правильному использованию, то в крупных аудиторских фирмах дело обстоит несколько иначе. Необходимо создать рабочую группу, которая детально проанализирует возможности программного обеспечения, и по результатам ознакомления подготовит следующие материалы:

- перечень необходимых функциональных возможностей, которые отсутствуют в рассматриваемом программном обеспечении;

- перечень желаемых доработок под индивидуальные потребности аудиторской фирмы;

- проанализировать возможности и сроки встраивания в программу собственных рабочих документов, базы потенциальных (типовых) нарушений;

- оценка уровня компьютерной грамотности сотрудников, повышение их квалификации;

- формализованная технология проведения проверки.

В состав рабочей группы целесообразно включить руководителя отдела (департамента) аудита, руководителя отдела внутреннего контроля, методолога, руководителей проверок.

После принятия решения о возможности применения программного обеспечения в аудиторской фирме назначается ответственное лицо и сроки отдельных этапов проекта по внедрению:

- разработка технического задания на организацию выполнения принятой технологии с использованием программного продукта;

- первичное обучение сотрудников работе с программой в соответствии с утвержденной технологией проведения проверки;

- первоначальное встраивание методологии аудита: аудиторские процедуры, рабочие документы, потенциальные нарушения, типовые операции, методика расчета уровня существенности, финансового анализа (возможно параллельно с первичным обучением сотрудников);

- тестовая эксплуатация программы в составе одной аудиторской группы на нескольких проектах;

- переход на применение программы всеми сотрудниками аудиторской компании.

Не снимая с себя ответственности за результаты внедрения клиентом программного обеспечения, хотелось бы отметить проблемы, с которыми сталкиваются пользователи на этапе внедрения:

- отсутствие в составе аудиторской фирмы сотрудников, которым может быть поручена опытная эксплуатация программы;

- отсутствие в аудиторских фирмах формализованных методик аудита. Часто разработка данных методик в ходе проведения внедрения рассматривается как неэффективное использование времени, что сказывается на выделении времени ответственным по проекту лицам. Аудиторские компании, заявляющие о своем большом опыте работы, должны обладать и применять, в том числе формализованные методики аудита в процессе своей работы. Проводимая работа по внедрению программного обеспечения позволит усовершенствовать имеющиеся методики, в т.ч. за счет применения информационных технологий;

- непонимание того, что программа является помощником аудитору, а не его заменой.

Именно аудитор должен принимать решения по ходу проведения аудита. Результат аудиторской проверки в большей степени зависит не от применения специализированных программ, а от профессионализма членов аудиторской группы и умения ими воспользоваться возможностями, которые предоставляет программный продукт.

- сопротивление сотрудников появлению механизма контроля над работой каждого исполнителя.

Ужесточающая конкуренция в аудиторско-консалтинговом бизнесе заставляет компании находить новые пути повышения эффективности организации, повышения рентабельности деятельности. Немаловажную роль в этом будет отведена и поиску решений повышения эффективности деятельности, качества оказываемых услуг посредством применения специализированных программных средств. Пройдет еще немного времени, и аудиторы уже не будут представлять свою работу без их применения.

Тускаев Т.Р., Кучиева М.В.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АПК, КАК ВАЖНЕЙШАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ.

В связи с сокращением в России темпа развития АПК, особую актуальность приобретает проблема повышения конкурентоспособности его предприятий, определяющая степень соответствия собственного развития общественным потребностям. Так как конкурентоспособность отражает важнейшие качественные изменения производства и потребления, проявляет концентрированные возможности предприятий и рынка, такие как экономические, социальные, экологические, инфраструктурные, организационные, управленческие, маркетинговые и др. Исходя из этого, следует особо отметить, что конкурентоспособность повышается благодаря прогрессивным изменениям в инвестиционно-инновационной деятельности АПК, позитивным сдвигам факторных составляющих производства⁹.

Следует отметить, что все мировое сельское хозяйство движется в направлении усиления наукоемкости производимой продукции. Это особенно наглядно на примере экономически развитых стран. Именно это позволяет им поддерживать баланс внутреннего рынка продовольствия по

⁹ Абрамкин П.А. Особенности внедрения инновационного процесса в сельском хозяйстве.// Аграрный эксперт, 2008 г., №23-с.45-48

спросу и предложению, легко проникать на ведущие мировые рынки, вытеснять и разорять национальных товаропроизводителей. Поэтому РФ необходимо ставить и последовательно решать задачу инновационного развития АПК. Иного пути нет, если Россия, имеем цель интегрироваться в мировое сельское хозяйство и занимать в нем соответствующую нишу. При этом необходимо разобраться, что же такое инновационное развитие? Какого его содержание?

Под инновационным развитием понимается прежде всего цепь реализованных новшеств. Оно более успешно, когда охватывает не одну узкую область (например, производство комбикормов), а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу и т.д.). Следовательно, инновационное развитие должно носить комплексный характер.

Всякое инновационное развитие - это не только основной инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, т. е. инновационного потенциала.

Отсюда вытекает конкретная задача замера исходных параметров последнего, определения его места в общем потенциале АПК.

Недооценка такого подхода приводит к тому, что за характеристики инновационного потенциала часто выдаются показатели, относящиеся к научно-техническому, производственно-технологическому, кадровому или иным компонентам общего потенциала АПК. В подобных случаях собственно инновационный потенциал не вычленяется, не замеряется и, как следствие, целенаправленно не развивается. В итоге не достигается результат - прирост новых конкурентоспособных товаров и услуг.

Общий потенциал АПК включает основные составляющие - производственно-технологический, научно-технический, финансово-экономический, кадровый и собственно инновационный потенциал, который представляет как бы ядро всего потенциала, органически входя в каждую его часть¹⁰.

Безусловно, между частями общего потенциала существуют более сложные диалектические связи, но бесспорно одно: инновационный потенциал определяет как бы завершающую часть производственного цикла и его реальные пропускные возможности, что существенно сказывается на конечном результате.

Распространено мнение, что основным направлением стимулирования инновационного развития является обновление основных фондов и прежде всего парка оборудования. Против этого, казалось бы, трудно возразить. Но усилив таким образом производственно-технологический по-

¹⁰ Андропов А.П. Проблемы инновационного развития АПК. //Эксперт, 2009 г., №17-с. 34-37.

тенциал предприятия и не затронув в той же мере другие его части, мы получаем, как правило, омертвление финансовых средств.

Известна порочная практика прошлого, когда импортные заводы, купленные за валюту, годами ржавели в ящиках, потому что вовремя не подумали о других компонентах общего потенциала предприятия. Несколько в иной форме эта проблема присутствует и сейчас. Сплошь и рядом даже на устаревшем оборудовании некому работать. Причины ясны - потеря необходимого производственного персонала или утрата его квалификации. Кто же будет использовать оборудование нового поколения? Готовы ли к этому технологические, ремонтные и другие службы предприятий? Наконец, как должна выглядеть сама инновационная инфраструктура предприятия, организации, региона?

Основу инновационного потенциала составляют инновационная инфраструктура предприятия совместно с инновационными возможностями, которые создаются за счет других компонент потенциала.

Внутренние факторы превалируют над внешними и при переходе предприятия со стадии выживания на стадию развития существенно увеличивают свой вес. Относительно малая значимость многих внешних факторов объясняется не их ненадобностью, а фактическим распадом систем отраслевого и регионального управления¹¹.

При использовании социологических показателей становится возможным определить реальное влияние каждого из них на инновационную деятельность, и это крайне важно, поскольку даже более "благополучные" индикаторы (состояние оборудования или квалификация рабочих) не дают основания для оптимизма (каждое третье предприятие ни по состоянию оборудования, ни по квалификации рабочих не может осуществлять инновационную деятельность).

С другой стороны, появляется возможность наполнить конкретным содержанием каждый фактор и выйти на разработку типовых моделей организационного, правового, технологического формирования инновационного потенциала предприятия с учетом отраслевых и региональных особенностей. Речь может идти, например, о задачах, структуре и организации деятельности служб экспертизы или патентования.

Учитывая огромную роль инновационного фактора для деятельности предприятий и недостаточную подготовленность многих специалистов в вопросах управления инновационной сферой, основы этих моделей целесообразно разработать по госзаказу и предоставить предприятиям как реальную форму их государственной поддержки.

¹¹ Баутин В.М. Концептуальные основы освоения достижений научно-технического прогресса в агропромышленном комплексе России. - М.: ГНКУ Информагротех, 2007. - С. 165 - 186.

Разумеется, говорится о рекомендациях, но и в них потребность столь велика, что некоторые директора предприятий, не имея современных разработок, буквально "раскапывают" и реанимируют оставшиеся от советских времен элементы инфраструктуры инновационного обеспечения (БРИЗы, ВОИР, НТО и др.)¹².

Четкое понимание того, где, в какой форме и в какой последовательности прикладывать усилия, позволит объединить на инновационном поле возможности предприятий, региональных и федеральных органов. Наконец, появится шанс ликвидировать образовавшийся затор в использовании имеющихся научно-технических разработок, изобретений, ноу-хау. В противном случае будут безвозвратно утрачены не только отдельные разработки, но и сам шанс самостоятельной реструктуризации всего общественного производства.

Решение названных вопросов возможно как организационно, так технологически и экономически. Без больших затрат включается в работу огромный ресурс инновационной инфраструктуры, который сейчас находится фактически в бесхозном состоянии. Между тем он исправно несет службу в экономически развитых странах.

В настоящее время инновационный потенциал АПК России используется на 45%. Созданная в стране до 1990 г. система разработки и внедрения достижений научно-технического прогресса за годы реформ разрушена, что явилось главной причиной, тормозящей внедрение инноваций в производство. Поэтому необходимы новые подходы, чтобы создать организационно-экономический механизм, позволяющий активизировать внедрение научных достижений в аграрное производство¹³.

Следует учитывать, то расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве протекает во взаимодействии экономических и естественно биологических процессов. Поэтому при управлении инновациями требуется учитывать требования не только экономических законов, но и законов природы.

Так же на основе глубокой проработки зарубежного опыта выявлено, что в развитых странах особое внимание уделяется инновационной поддержке АПК. В Америке имеется целая система, которая подобно мощному насосу скачивает, систематизирует и распространяет все новое в области науки, техники и технологий, что может содействовать дальнейшему прогрессу в аграрном секторе страны. С середины 80-х годов XX века стимулирование инновационной деятельности АПК является приоритетным направлением нацеленной научно-технической политики Евросоюза с целью

¹² Голиченко О. Российская инновационная система: проблемы развития // Вопросы экономики. - 2008. - № 12. - С. 16 - 34.

¹³ Бобров В. Рынок новых технологий в АПК // Экономист. - 2008. - № 12. С. 44 – 49

преодоления отставания развитых стран Союза от США, Японии и других стран в развитии наукоемких производств, связанных с биотехнологией и др.

Важно, что одним из четырех направлений для достижения долгосрочных целей государства в развитии АПК России к 2020 году является развитие аграрных инновационных технологий и повышение конкурентоспособности сельского хозяйства и в целом по долгосрочным программам развития российской экономики предусмотрены расходы на НИОКР (частные и государственные расходы) в размере 3 процента валового внутреннего продукта.

Понятие инновационная стратегия агропромышленного предприятия следует определять, как генеральный план действий в сфере инновационной деятельности организации АПК, определяющий приоритеты ее направлений и форм, характер формирования инновационных ресурсов и последовательность этапов реализаций долгосрочных целей, обеспечивающих генерацию более высокого уровня агропромышленной конкурентоспособности.

В проведении подобной инновационной стратегии большая роль отводится государству, которое законодательным путем определяет правила проведения инновационной политики, обеспечивающей агропромышленную конкурентоспособность. Более перспективным, по мнению автора, представляется коэволюционный подход к исследованию агропромышленной конкурентоспособности. В этом случае агропромышленная конкурентоспособность выступает как свойство, как способность, присущая всей системе агропромышленного комплекса в целом и отдельно взятого предприятия АПК в частности.

Стратегия инновационного развития должна быть направлена на обеспечение эффективного освоения вложенных средств возможно на самых перспективных с точки зрения рентабельности объектах. В условиях жесткой конкуренции только крупные интегрированные объединения способны обеспечить преимущества по цене и затратам при сохранении высокого качества и разнообразия выпускаемой продукции.

При этом можно выделить три главных стратегических направления ресурсного и технологического обновления агропромышленного комплекса:

- создание и применение новых технологий, биоресурсов, что оказывают содействие удешевлению аграрной продукции;

- разработка и внедрение технологий, которые дают возможность существенно повысить качество сельскохозяйственного сырья и продуктов питания;

- создание и использование технологий и биологических средств производства, которые обеспечивают экологически чистую переработку

сельскохозяйственной продукции и экологически безопасную деятельность аграрных предприятий.

Следует отметить эффективность коэволюционного подхода к формированию инновационно- активных зон в структуре региональной экономики на основе создания инновационных кластеров как важнейших элементов инфраструктуры региона. Кластерная форма организации инновационной деятельности приводит к созданию особой формы инновации - коэволюционно- инновационного взаимодействия сфер АПК. Такая инновация является продуктом деятельности определенной группы субъектов хозяйствования, что позволяет ускорить их диффузию по сети взаимосвязей в общем региональном экономическом пространстве.

Существует необходимость разработки целостной системы инновационного развития предприятий АПК Северной Осетии, которой присущи способности к самообновлению, адаптации к изменениям внешней среды и генерированию научно-технического прогресса, усиливающиеся или тормозящиеся под воздействием соответствующего реформирования и государственного регулирования. Ее применение позволяет обоснованно регулировать применение науки и техники в отраслях АПК республики, существенно влиять на экономические и социально-правовые процессы, от организации и управления которыми, в конечном счете, зависит успешное решение продовольственного вопроса, кардинальный подъем производительности труда и эффективности агропромышленного производства.

ДЛЯ АПК СЕВЕРНОЙ ОСЕТИИ НА СЕГОДНЯШНИЙ МОМЕНТ
АКТУАЛЬНА РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЗАКЛЮЧАЮЩЕЙСЯ В
ПРОЕКТИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
РЕСПУБЛИКИ, ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ
СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННО-КРЕДИТНОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА И МОДЕРНИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ
СТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО
КОМПЛЕКСА РЕГИОНА.

Библиография.

1. Андропов А.П. Проблемы инновационного развития АПК. //Эксперт, 2009 г., №17-с. 34-37.
2. Абрамкин П.А. Особенности внедрения инновационного процесса в сельском хозяйстве.// Аграрный эксперт, 2008 г., №23-с.45-48
3. Бартенев С.А. История экономических учений: учебник. - М.: Экономистъ, 2007. - 457 с.

4. Баутин В.М. Концептуальные основы освоения достижений научно- технического прогресса в агропромышленном комплексе России. - М.: ГНКУ Информагротех, 2007. - С. 165 - 186.
5. Бездудный Ф.Ф., Смирнова Г.А., Нечаева О.Д. Сущность понятия инновация и его классификация // Инновации. – 2008. - №2.-3. – С. 4.
6. Бекетов Я. Перспективы развития национальной инновационной системы России // Вопросы экономики. - 2008. - № 7. - С. 96 - 105.
7. Бобров В. Рынок новых технологий в АПК //Экономист. - 2008.-№12. С. 44 – 49
8. Голиченко О. Российская инновационная система: проблемы развития //Вопросы экономики. - 2008. - № 12. - С. 16 - 34.
9. Голиченко О. Национальная инновационная система России и основные направления ее развития //Вопросы экономики. - 2008. - № 6. - С.26 - 36.

Трунова С.Н.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ

В основе собственности как экономического отношения лежит свобода перераспределения имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности. Реальное право собственности в обществе возникает при условии разделения на уровне государства политической и экономической власти. При этом обособившаяся от экономических отношений государственная власть приобретает правовой характер. Это обусловлено тем, что рынок как сфера действия экономических субъектов требует собственности как права, а не присвоенного имущества.

Распределение прав собственности представляет собой сложный процесс, сопровождающийся возникновением и разрешением противоречий интересов участников воспроизводственного процесса. Результатом разрешения противоречий является формирование государственных и общественных институтов регулирования интересов участников сделок в целях соблюдения ими общественных интересов. Опыт развития показывает, что вызревание и организационное оформление функций владения факторами производства, предпринимательских функций, а также функций труда, представляет собой сложный и длительный процесс отбора и эволюции.

В структуре формирования интересов обычно выделяются две группы противоречивых интересов. Это непосредственные интересы собствен-

но производства и группа имущественных интересов владельцев. Производственные структуры - предприятия, фирмы - обладают собственными интересами и динамикой развития, для которых имущественная принадлежность становится тормозящим фактором. Возникает необходимость ограничения имущественных прав собственности в целях развития фирмы как производственной организации. Закономерным результатом разрешения противоречия интересов является отделение предпринимательских функций от собственности.

Таким образом, теоретически несостоятельным оказывается понятие тождественности интересов предприятия как производственной единицы и его формальных собственников. Имеют место различные комбинации наложения и совместимости интересов, обусловленные уровнем развития институциональных факторов производства.

Практической формой воплощения теоретической необходимости комбинации интересов является формирование контрактной экономики, обеспечивающей создание инструментов публичного контроля над частными интересами, организационно-правовые механизмы обеспечивают достижение институционализации частного интереса и придания ему способности развивать общественный прогресс и экономический рост. Правомерность организационно-правовых форм обусловлена необходимостью установления жесткой ответственности частных лиц за деятельность контролируемых ими предприятий и их общественные последствия.

При рассмотрении проблем становления института права собственности в России следует учитывать, что разнообразие имущественных отношений значительно шире отношений собственности. Непродуманное, поспешное и упрощенное решение сложнейших проблем приватизации привело к отрицательным экономическим результатам. В современных теориях институционализма проблемам имущественных прав, в том числе прав собственности, уделяется повышенное внимание.

Выделяя основные положения, с учетом которых формируется институт права собственности в условиях переходного периода, многие авторы отмечают теоретическую важность различий собственности как имущества и собственности как правового отношения между субъектами экономической деятельности.

Первое представляет собой единство материальных и нематериальных активов. В основе второго лежит свобода обмена имущественных прав между различными субъектами хозяйственной деятельности, исходя из частных интересов. Это означает фактическую неактуальность института права собственности в плановой тоталитарной экономике по причине отчуждения имущественных прав граждан на средства производства путем их подчинения государственному распорядительству.

За общенародной собственностью в условиях тоталитарного государства скрывались неправомерный характер экономических отношений и

экспансия власти. Рынок как сфера экономического взаимодействия требует собственности как права, а не просто присвоения имущества частными лицами.

Отделение собственности на имущество от управления - закономерный процесс социально-экономического развития стран с рыночной экономикой. Акционерно-корпоративная форма представляет собой способ отделения собственности от управления, при котором административные и предпринимательские функции становятся самостоятельными факторами развития производства. Их объединение, представленное как стремление создать наибольший простор для реализации чувства хозяина, применительно к крупному предприятию не оправданно и пагубно для экономики, поскольку ведет к серьезной деформации распределительных отношений.

Первоначально предполагалось, что реформирование отношений собственности приведет к формированию эффективного собственника, заинтересованного в развитии производства и способного к созданию экономических условий для высокопроизводительного труда,

В экономической литературе и в нормативных документах по приватизации отсутствует четкое определение и критерии эффективного собственника. Предполагалось, что негосударственные коммерческие организации и иностранные инвесторы смогут стать эффективными собственниками бывших государственных предприятий. В процессе приватизации подразумевалось, что эффективным собственником следует считать того, кто: способен обеспечить текущее функционирование предприятия; будет осуществлять перспективное развитие; имеет возможность при необходимости осуществить дополнительные вложения в развитие производства.

Эффективный собственник - понятие, относящееся к владельцу средств производства, способному, при определенных условиях, принести доход. Эффективным (или неэффективным) может быть собственник, который либо распоряжается, либо управляет своей собственностью. Условием эффективного распоряжения, или управления, собственностью должна быть зависимость между доходом от собственности и личным благосостоянием собственника. Такой собственник должен стремиться, чтобы наемный работник получал от него заработок, пропорциональный приросту дохода от использования собственности.

При формировании действительно эффективного собственника предприятий необходимо, чтобы использование собственности и, следовательно, получение доходов от нее, были опосредованы производством продукции или оказанием услуги. Путем реализации продукции предприятия, произведенной на средствах производства, находящихся в частной собственности, возможно получение дохода, распределяемого по принципам частнособственнических экономических отношений.

Правовые условия извлечения дохода от собственности (безотносительно участия средств производства и иного имущества в производствен-

ном процессе) позволяют собственнику находить способы получения дохода от собственности с наименьшими транзакционными издержками.

С точки зрения собственника это будет являться наиболее эффективным использованием собственности. То есть таким ее использованием, которое предполагает минимальные экономические издержки на единицу получаемого дохода.

Поэтому, строго придерживаясь принципов экономической эффективности, следует признать, что любые, не противоречащие законодательству, способы получения дохода от собственности, приносящие максимальный доход на единицу издержек (или наоборот, позволяющие минимизировать общие издержки на единицу получаемого дохода), являются наиболее эффективными способами распоряжения данной собственностью. Такой собственник, соответственно, должен быть признан эффективным собственником приватизированного имущества.

Очевидным противоречием приведенных рассуждений является анализ эффективности распоряжения собственностью без учета общественных интересов. Исключение общественной полезности как критерия эффективности управления собственностью представляет собой абстракцию, позволяющую вычленив интерес собственника, отделив его от интереса общества в целом.

При анализе степени эффективности распоряжения собственностью на предприятии, соответственно, уровень абстракции смещается с общественного интереса на интерес предприятия и его поступательного развития. Таким образом, данный методологический прием показывает, насколько неправомерно смешение категорий эффективного собственника и эффективного товаропроизводителя, что достаточно часто происходит при анализе отношений собственности на предприятии.

Отсюда следует неправомерность анализа эффективного собственника предприятия безотносительно целостности предприятия как субъекта хозяйственной деятельности, основанной на единстве средств производства, рабочей силы и самого производственного процесса.

Может оказаться, что и теоретически, и практически наиболее эффективным собственником с точки зрения минимизации издержек управления собственностью является тот, кто извлекает доход от собственности на основе действующего законодательства таким путем, что общественные экономические интересы развития при этом остаются неучтенными. На уровне предприятия остаются неучтенными интересы предприятия как целостного субъекта хозяйствования. Поэтому формирование эффективного собственника должно быть привязано к эффективности распоряжения всей собственностью на предприятии и рассматриваться не только как право распоряжаться собственностью как имуществом, но, прежде всего как система прав собственности в рамках предприятия, ограниченная экономическими интересами общественного развития. Здесь, как отмечают отечест-

венные экономисты, «теснейшим образом переплетаются и проблемы социальной справедливости, и проблемы экономической эффективности».

Вместе с тем следует отметить, что вопрос о потенциальном эффективном собственнике является одним из наиболее важных в процессе определения приоритетов экономического развития.

В ходе проведения рыночной реформы тезис о высокой эффективности частного собственника подтверждается далеко не всегда. Для мелких предприятий деятельность владельца частной фирмы при непосредственном управлении ею скорее всего окажется более эффективной, чем аналогичная деятельность наемного менеджера. Можно согласиться и с тем, что владелец фирмы в отличие от наемного управляющего не будет предпринимать действий, направленных на получение личного дохода в ущерб интересам фирмы. Все это справедливо только по отношению к мелким предприятиям, находящимся в собственности одного владельца.

Совершенно иная ситуация возникает на крупных и средних предприятиях. В современном мире такие предприятия, если они негосударственные, являются объектами коллективной собственности, то есть принадлежат не одному, а целой группе владельцев, и существуют, как правило, в организационно-правовой форме либо акционерного общества, либо общества с ограниченной ответственностью. Владельцы таких предприятий, даже если они являются собственниками контрольных пакетов акций, не осуществляют самостоятельно управление оперативно-хозяйственной деятельностью предприятия. В функции владельцев входят назначение наемного управляющего - менеджера или директора, а также осуществление контроля за его деятельностью и в ряде случаев - определение общих направлений проводимой предприятием политики.

Таким образом, эффективность работы крупных и средних предприятий фактически зависит от деятельности администрации, то есть от наемного менеджера или директора предприятия, а не от состава собственников. В этом плане ситуация на частном и государственном предприятии практически одинакова. Различие состоит лишь в том, кто осуществляет подбор и назначение руководителя - предприятия, кто и как контролирует деятельность администрации.

Литература.

1. Балабанова, Е.С., Грудзинский, А.О. Концентрация собственности в сельском хозяйстве - путь становления эффективного предприятия // Социолог. исслед. - 2005. № 4.
2. Петраков, Н.Я. Создание эффективного собственника. Экономическая политика и хозяйственная практика. // М. - 2006.

3. Трунова, С.Н. и др. Формирование экономического интереса работников-совладельцев имущества приватизированных сельскохозяйственных организаций. // Тамбов. 2004.

Халилов А.Э

ТРАНСФОРМАЦИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Развитие системы экономики претерпевало бурное изменение, в котором, появляясь определенные подсистемные надстройки, приводили к качественному переходу производства на новые рельсы политического урегулирования. В прошлом столетии наблюдается становление новой теории «неоинституционализма», особенностью которой является более узкая трактовка неоклассической теории за расширение принципов «методологического индивидуализма». В более детальном изучении автор статьи останавливается на структурном подходе, то есть различии на уровне изменения элемента, а не добавлении чуждой части в систему экономики. Таким образом можно выделить подсистемы (рис. 1).

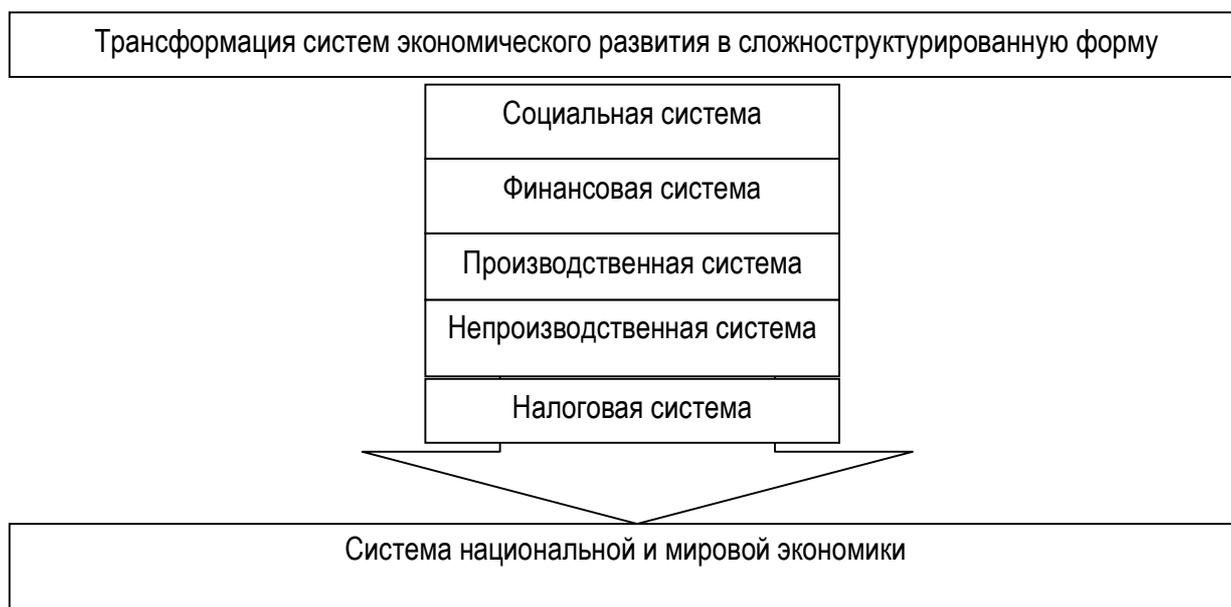


Рис.1 Трансформация подсистем и формирование национального и международного образа развития.

Как показано на рис.1 трансформация подсистемы и формирование национального международного образа показывает взаимосвязь между подсистемами. Экономический образ является законодательным клеше, в котором приводятся основные мероприятия по достижению научно-технического внедрения и адаптации экономических систем.

Трансформация систем экономического развития в сложноструктурированную форму:

- Социальная система. Особенности социального подхода в сторону индивидуума или социума
- Финансовая система. Разработка системы критериев по циркуляции средств внутри системы
- Производственная система.
- Непроизводственная система. Сфера услуг, большая часть работ, направленных на непроизводственный рынок без операции модификации товара
- Налоговая система. Государственная часть средств, направленных для функционирования нужд аппарата.

В системе национальной и мировой экономики все трансформационные моменты изменений субсистем ведутся к установлению баланса, в котором находится общество.

Автор исследования под трансформацией экономических систем рассматривает изменения субсистемы, которые формируют конечную структуру национального хозяйства.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что разделение современной экономики на рыночную и командноадминистративную является следствием фундаментальных изменений. Структура субсистемы, в которой методом трансформации образуется новый образ общественного начала является основой системы.

Чернова О.А.

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО ОРИЕНТИРОВАННОЙ СТРАТЕГИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Наличие высокой деформации внутрирегиональных воспроизводственных пропорций и нарушение сбалансированности региональной экономики вызывает необходимость разработки такой стратегии развития региона, которая бы обеспечивала снижение уровня сверхконцентрации ресурсов в отдельных крупных городах и «региональных столицах» и создание условий для более равномерного их пространственного распределения, а также вовлечение в устойчиво функционирующую сеть инновационных сегментов экономики потенциала отсталых (депрессивных) территорий. Такая стратегия, на наш взгляд, должна основываться на выделении муни-

ципальных образований, характеризующихся недостаточным для саморазвития значением экономико-ресурсного потенциала.

Процедура формирования инновационно ориентированной стратегии сбалансированного развития экономики региона основывается на проведении сравнительного анализа структурообразующих компонент инновационного потенциала отдельных муниципальных образований и типологизацию последних. На первом этапе формирования стратегии выделяются типы муниципальных образований по соотношению их инновационного потенциала к максимально достигнутому в регионе: I тип – более 80% от максимального значения (очень высокий инновационный потенциал), II тип – 61-80% от максимального значения (высокий инновационный потенциал), III тип – 41-60% от максимального значения (средний инновационный потенциал), IV тип – 21-40% от максимального значения (низкий инновационный потенциал), V тип – менее 20% от максимального значения (очень низкий инновационный потенциал).

Следующим этапом формирования инновационно ориентированной стратегии сбалансированного регионального развития является определение «узких мест» в каждой компоненте инновационного потенциала муниципальных образований, IV и V типа. На основании проведенного анализа выделяют группы территорий, имеющих сходные проблемы с целью последующей выработки адекватные методов стимулирования развития: экономические, институциональные или социально-психологические.

Анализ достаточности уровня потенциала муниципального образования для реализации проекта инновационного развития осуществляется следующим образом. Инвестиционный проект можно рассматривать как некоторый желаемый уровень развития территории, который на данном этапе рассматриваемый объект стремится достичь в перспективе. По каждой компоненте экономико-ресурсного потенциала описываются показатели, характеризующие требования к реализации проекта, затем проводятся сопоставления данных показателей на наличие условий на рассматриваемой территории данного, необходимых для его реализации. Методологическая трудность проведения данного анализа заключается в том, что поставленная задача является многокритериальной, при этом наряду с факторами, поддающимися количественному описанию, имеется достаточно большое количество факторов, описание которых затруднительно в силу высокой степени неопределенности. В частности, при оценке наличия кадрового потенциала территориального образования необходимо учитывать не только количественный, но и качественный состав трудовых ресурсов. Численность работников, способных принять участие в реализации инвестиционного проекта будет включать незанятых работников соответствующей квалификации и уровня образования; незанятых работников, не имеющих соответствующей квалификации (образования), но готовых и способных ее повысить; занятых работников соответствующей квалифика-

ции, готовых сменить место работы. При проведении оценки необходимо учесть удельный вес каждой категории работников, а также значимость каждой категории в реализации проекта. Кроме того, следует принимать во внимание способности, креативность мышления, инициативность и тому подобные качества. Оценка материально-технической составляющей инновационного потенциала территориального образования, помимо оценки стоимости основных фондов, которые могут быть использованы в реализации инновационных проектов, должна учитывать также их состояние и пригодность к использованию для реализации проекта: расположение производственных площадей, наличие и уровень развития инфраструктуры, степень износа и т.п. Наличие финансовых ресурсов, необходимых для реализации инвестиционного проекта, следует оценивать исходя из величины финансовых средств, выделяемых территориальным бюджетом на инновационное развитие, а также величины инвестиций, выделяемых внутренними инвесторами на разработку проекта. На финансовый потенциал в определенной мере будет оказывать влияние уровень развития сферы финансовых услуг на данной территории, наличие финансовых механизмов поддержки малого бизнеса. При оценке наличия необходимых для реализации проекта природных ресурсов также следует учитывать качество, имеющихся ресурсов, возможность повторного использования, наличие отходов, влияние на экологическую ситуацию в регионе и т.д. Кроме того на возможность реализации инвестиционного проекта будут оказывать влияние и другие факторы, определяющие уровень восприимчивости экономической системы к изменениям: политические, общественное мнение и другие.

Решение о выборе траектории инновационно ориентированного развития осуществляется на долгосрочную перспективу в условиях неполноты информации, поэтому строго рассчитать и проанализировать множественность внутренних и внешних факторов, несмотря на наличие явных тенденций и закономерностей развития, не представляется возможным. Наличие неопределенности при описании социально-экономического положения муниципального образования, а также применение для этого лингвистических переменных, позволяет использовать методику нечеткого моделирования для разработки перспективных направлений инновационного развития территории. Для определения степени нечеткого сходства ситуаций используют формулы, по которым сравнивают нечеткие множества¹⁴. Если экономическая система описывается базовым множеством $X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$, где x_i – показатель, характеризующий социально-экономическое положение муниципального образования по i -му признаку ($x \in X$), на котором заданы нечеткие множества: $\tilde{A} = \{\mu_{\tilde{A}}(x)/x\}$ и $\tilde{B} = \{\mu_{\tilde{B}}(x)/x\}$,

¹⁴ Берштейн Л.С., Карелин В.П., Целых А.Н. Модели и методы принятия решений в интегрированных интеллектуальных системах. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 1999.

где \tilde{A} – нечеткое подмножество состояний «соответствие требованиям инвестиционного проекта», \tilde{B} – нечеткое подмножество состояний «несоответствие требованиям инвестиционного проекта», $\mu_{\tilde{A}}(x)$ – функция принадлежности состоянию «соответствие требованиям инвестиционного проекта»; $\mu_{\tilde{B}}(x)$ – функция принадлежности состоянию «несоответствие требованиям инвестиционного проекта», причем $\mu_{\tilde{A}}(x), \mu_{\tilde{B}}(x) \in [0,1]$. Нахождение степени нечеткого сходства ситуации обычно осуществляется путем подсчета среднего арифметического степеней сходства по каждому показателю (признаку), используемому для описания ситуации. Однако анализ условий инновационного развития предполагает необходимость учета степени значимости (веса) каждого показателя в зависимости от уровня влияния на инновационное развитие. В связи с этим для оценки нечеткого сходства ситуаций можно использовать не среднее арифметическое значение сходства по каждому признаку, а средневзвешенное значение по степеням сходства C_i описания ситуаций А и В:

$$C = \sum_{i=1}^n C_i w_i$$

где w_i – вес показателя ($\sum_{i=1}^n w_i = 1$);

C_i – степень сходства по i -му показателю.

На данном этапе выполняется оценка попадания значения фактора в некоторый интервал, в пределах которого значение составляющих базовых показателей является достаточным для реализации инвестиционного проекта, избыточным или недостаточным. Определение данных интервалов является прерогативой экспертов.

Очевидно, что по одним показателям, территория может обладать высоким потенциалом, по другим – низким. Такая типизация территорий по уровню и содержанию (насыщенности) экономико-ресурсного потенциала позволяет решить важную стратегическую задачу – выбор направления инновационного развития, а также механизмов стимулирования инновационных процессов. Также очевидно, что данная оценка может варьироваться в зависимости от содержания конкретного проекта. Например, для реализации одного проекта муниципальное образование может оцениваться как обладающее достаточным потенциалом по всем параметрам для реализации проекта, в других – характеризоваться неудовлетворительным значением отдельных составляющих.

Поскольку одной из приоритетных задач реализации стратегии регионального развития является повышение сбалансированности экономики региона, первоначально рассматривается возможность реализации инвестиционного проекта путем вовлечения экономико-ресурсного потенциала муниципальных образований IV и V типа. При этом выбор муниципального образования (группы муниципальных образований) для реализации проекта может осуществляться по критерию минимального отклонения показателей от требований проекта. В результате проведенного анализа мы получаем некоторое множество альтернативных вариантов формирования инновационно

ориентированного территориально-производственного кластера на основе вовлечения ресурсного потенциала отсталых (депрессивных) территорий, обеспечивающего реализацию рассматриваемого инвестиционного проекта.

Следующим этапом разработки инновационно ориентированной стратегии сбалансированного развития экономики региона является формирование «портфеля проектов», реализация которых будет основываться на максимально полном и эффективном задействовании экономико-ресурсного потенциала муниципальных образований региона, одновременно обеспечивая их социально-экономическое развитие. При оценке эффективности портфеля инвестиционных проектов следует сравнить удельный вес муниципальных образований IV и V категории до и после их реализации. Таким образом, эффективная инновационно ориентированная стратегия сбалансированного развития экономики региона заключается в переводе состояния региона из одной категории, характеризующейся менее предпочтительным значением параметров инновационного развития, в другую, - характеризующуюся более привлекательными характеристиками. А критерием эффективности формирования портфеля инвестиционных проектов будет обеспечение максимального возможного значения интегрального показателя инновационного потенциала региона при наиболее полном вовлечении экономико-ресурсного потенциала его муниципальных образований.

Постановка задачи формирования оптимальной структуры портфеля можно сформулировать следующим образом: обеспечить получение максимального социально-экономического эффекта при величине затрат не более заданной. Социально-экономический эффект от реализации проектов инновационного развития может быть определен как интегрированное значение результирующей составляющей регионального потенциала, включающей экономический эффект ($\mathcal{E}_{\text{эк}}$), социальный эффект ($\mathcal{E}_{\text{соц}}$) и экологический эффект ($\mathcal{E}_{\text{экол}}$) с учетом весовых значений. Критерием эффективности выбранного портфеля является снижение доли территориальных образований IV и V типа (отличающихся низкими значениями социально-экономического развития по сравнению с районными центрами). Графически доля данного типа территориальных образований для каждого портфеля проектов инновационного развития изображается в виде кривых, имеющих отрицательный наклон. Это объясняется тем, что чем выше социально-экономический эффект от реализации проектов, тем ниже доля муниципальных образований, отличающихся низкими показателями развития. Предельная величина затрат на реализацию проектов может определяться исходя из совокупного значения инвестиционных предложений в регионе и величине средств, выделяемых из бюджетов различных уровней на инновационное развитие. Данные условия можно формализовать следующим образом:

$$\begin{cases} I_{\text{рез}} = \rho_{\text{эк}} \mathcal{E}_{\text{эк}} + \rho_{\text{соц}} \mathcal{E}_{\text{соц}} + \rho_{\text{экол}} \mathcal{E}_{\text{экол}} \\ \Delta \gamma_{\text{IV,V}} = \Delta N_{\text{ТО IV,V}} / \sum N_{\text{ТОi}} \geq 0 \\ Z_{\text{пред}} \leq \sum I_i + \sum B_i \end{cases} \quad \max$$

где $I_{рез}$ – интегрированное значение результирующей составляющей инновационного потенциала региона;

$\mathcal{E}_{эк}$, $\mathcal{E}_{соц}$, $\mathcal{E}_{экол}$ – показатели экономического, социального и экологического эффекта;

$\rho_{эк}$, $\rho_{соц}$, $\rho_{экол}$ – вес показателей экономического, социального и экологического эффекта;

$\Delta\gamma_{IV,V}$ – доля муниципальных образований IV и V типов;

$\Delta N_{МОIV,V}$ – изменение числа муниципальных образований IV и V типов после реализации выбранных инвестиционных проектов;

$\sum N_{МОi}$ – число муниципальных образований в регионе;

$Z_{пред}$ – предельная величина затрат на реализацию инвестиционных проектов;

$\sum I_i$ – суммарная величина инвестиций, необходимых для реализации i -го количества инвестиционных проектов, включенных в структуру портфеля.

Логика формирования портфеля инвестиционных проектов, реализация которых позволяет обеспечить сбалансированное развитие региона, заключается в следующем. Все возможные проекты объединяются в три группы в зависимости от доли и типа задействованных в их реализации муниципальных образований:

– первая группа включает проекты, в реализации которых участвуют более 30% муниципальных образований, инновационный потенциал которых ниже 40% от максимального значения в регионе;

– вторая группа включает проекты, в реализации которых участвуют более 30% муниципальных образований, инновационный потенциал которых составляет 41-60% от максимального значения в регионе;

– третья группа включает проекты, в реализации которых участвуют более 30% муниципальных образований, имеющих инновационный потенциал выше 61% от максимального значения в регионе.

В каждой группе проекты располагаются в порядке убывания значения социально-экономического эффекта от их реализации, определяемого величиной результативной составляющей потенциала. Далее осуществляется их просмотр: начиная с первой группы, последовательно отбираются проекты, таким образом, чтобы суммарная величина затрат на их реализацию не превышала предельной величины. Таким образом обеспечивается соблюдение важных условий формирования портфеля инвестиционных проектов сбалансированного регионального развития: в первую очередь в портфель включаются те проекты, реализация которых осуществляется в муниципальных образованиях, отличающихся наиболее низкими показателями социально-экономического развития; из возможного перечня проектов в портфель включаются те проекты, которые обеспечивают наибольшее значение социально-экономического эффекта.

Итак, предложенная методика оценки уровня инновационности социально-экономического развития региона на основании оценки потенциала его муниципальных образований позволяет не только разделить их по уровню развития, но и оценить потенциальные возможности формирования инновационно ориентированной траектории развития региона. Рассматривая различные варианты формирования структуры портфеля проектов инновационного развития, можно выявить, какая траектория взаимодействия наиболее полно соответствует целям регионального развития и какого уровня развития в состоянии достичь региональная экономика при данном взаимодействии.

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ОРГАНИЗАЦИЮ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

В настоящее время российское хозяйство переживает некий циклический спад, приближение которого сопровождалось инфляцией, приводящей к тому, что стоимость ресурсов опережала ценность, которую они производили. Это, в свою очередь, привело к падению прибыльности капитала и к уменьшению возможностей инвестировать, что является одним из факторов, определяющих спад. Поэтому возникает необходимость обратить внимание не только на прямую экономию издержек общественного производства, что недостаточно для того, чтобы преодолеть кризис, но и внедрять новые технологии производства, продаж, а также организацию управления. Изучая инвестиционный процесс в регионе можно отметить его сложность и существенное отличие от инвестиционного процесса на государственном уровне. На региональном уровне имеются свои отличительные особенности, связанные с масштабами деятельности, особенностями хозяйствующих субъектов, их производственно-хозяйственных и социальных взаимосвязей. Именно на региональных органах управления лежит ответственность за формирование благоприятного инвестиционного климата на территории для привлечения частных отечественных и зарубежных инвестиций. Возможности региональных и муниципальных органов власти по улучшению ситуации с капиталовложениями хотя и ограничены, но имеются. Необходимо усилить стабильность и сократить риск. Все действия органов власти для укрепления стабильности и предсказуемости, снижения рисков оказывают благоприятное воздействие на привлекательность региона для инвесторов.

В рамках модели сильной исполнительной власти существуют два типа ее экономического поведения и создания соответствующих стратегий экономического, инвестиционного развития. Первый вариант – проинтеграционный, когда власть и ее первое лицо выступают как агенты экономической координации, повышающие степень связанности компонентов региональной власти (целостность), работающие на устранение структурных диспропорций. Приоритетами инвестиционной политики в этом случае становятся инфраструктурные проекты (строительство автомагистралей, газопроводов, ЛЭП, мостов, портов, аэропортов). В них направляются региональные бюджетные средства, корпоративная прибыль, средства федерального бюджета по линиям целевых программ (даже в случаях недофинансирования инфраструктурные объекты как самые значимые получают капитальные вложения). Такое экономическое поведение реализуется либо при отсутствии на территории высокоценных ликвидных материаль-

ных активов, либо при добровольном отказе от поиска природной и бюджетной ренты. Данное поведение в максимальной степени способствует динамичному социальному и экономическому развитию региона. Примером данного варианта развития региона является Ярославская область. За годы реформ был образован слой эффективного менеджмента в областной администрации и на предприятиях, проводилось законодательное устранение препятствий на пути инвестора, упрощение бюрократических процедур, поддержка сильных, прибыльных предприятий.

Второй вариант регионального развития – поведение, нацеленное на поиск ренты различного вида. При поиске ресурсной ренты власть намеренно эксплуатирует нестыковки и несбалансированность региональной системы, получает доход от хозяйственной фрагментации – недостаточной целостности местной хозяйственной системы как основного источника рентоформирования. Это проявляется в намеренном укорачивании ресурсных «цепочек» для более быстрой реализации ресурсов на внешних рынках, искусственном обособлении производителя и переработчика посредством создания административных барьеров. Территориальная разобщенность отдельных звеньев хозяйственной деятельности и межфирменная нескоординированность в вертикальной (добыча – переработка - сбыт) или горизонтальной (предприятие – поставщики комплектующих) цепочке носят закономерный характер и эксплуатируются региональной властью. При разработке данных направлений стратегии региональная власть должна учитывать понятия: конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность региона. Стратегия – важный фактор повышения инвестиционной привлекательности региона, она облегчает ведение переговоров с инвестором. Исходя из документов, инвестор может определить стратегические цели развития региона, его ресурсы и возможности, приоритетные направления и точки экономического роста, а также комплекс мероприятий по реализации стратегий и программ, включая льготы инвесторам. Инвестор может оценить региональный рынок, увидеть свое место и перспективу своего бизнеса в данном регионе. Крупные инвестиции в Ярославскую, Ивановскую, Пензенскую и ряд других регионов связывают с разработкой стратегических документов. На микроэкономическом уровне инвестиционный климат проявляет себя через двусторонние отношения фирмы - инвестора и конкретных государственных органов, хозяйственных субъектов – поставщиков, покупателей, банков, а также профсоюзов и трудовых коллективов принимающей страны. На этом уровне происходит как бы конкретизация обобщенной оценки инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов иностранной фирмы с новой для нее средой. Макро - и микро - уровни инвестиционного климата воспринимаются инвесторами как единое целое, поскольку, например, практически любые законодательные усилия федерального правительства по формированию благоприятного инвестиционного клима-

та могут быть блокированы нормотворчеством местных властей, а усилия на местном уровне по созданию льготного хозяйственного режима для иностранных инвестиций зачастую могут компенсировать некоторые изъяны общеэкономического регулирования центрального правительства.

На уровне регионов (областей) инвестиционный мезоклимат, носит подчиненный по отношению к макроклимату характер, прежде всего в части федерального инвестиционного законодательства. В межгосударственном сопоставлении законодательство является важнейшей составляющей инвестиционного риска. Специфика межрегионального подхода состоит в том, что на территории большинства регионов действует единый общегосударственный или, применительно к России, "общефедеральный" законодательный фон, который слегка видоизменяется в отдельных регионах (субъектах федерации) под воздействием региональных законодательных норм, регулирующих инвестиционную деятельность только в пределах своих полномочий. Кроме того, законодательство, как правило, не только влияет на степень инвестиционного риска, но и регулирует возможности инвестирования в те или иные сферы или отрасли, определяет порядок использования отдельных факторов производства - составляющих инвестиционного потенциала региона. В рамках действующего инвестиционного законодательства регионы обладают определенной степенью свободы в предоставлении льгот и режимов экономического благоприятствования. Наиболее ярким примером в области законодательного благоприятствования инвестиционной деятельности является Ярославская область. Она имеет лучшую в стране законодательную базу для осуществления инвестиций. Работа с инвесторами в данном регионе построена так, что на любом этапе можно воспользоваться какой-либо из форм поддержки со стороны муниципальных властей: информационным сопровождением на старте, гарантиями и субвенциями для погашения кредитов в инвестиционный период, налоговыми льготами в момент выхода продукции на рынок. Отдельные муниципальные образования в пределах Ярославской области в части категории инвестиционного микроклимата, нельзя ставить в сравнение с муниципальными образованиями других регионов, где другая региональная законодательная база для осуществления инвестиций. Тем не менее, на уровне региона создаются объективные предпосылки для регулирования экономических процессов, протекающих во всех муниципальных образованиях региона. На региональном уровне создаются и функционируют важные рыночные институты, поскольку, не может быть, фондового рынка или товарной биржи отдельно для каждого района области.

Таким образом, исходя из вышеизложенного можно констатировать, что в системе мер по развитию агропромышленного комплекса России особую значимость приобретает наращивание объемов инвестиций. Без инвестиционных накоплений положительные сдвиги в АПК невозможны, что обуславливает необходимость проведения исследований в этой облас-

ти. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия на 2008-2012 гг.» призвана способствовать выходу сельского хозяйства на траекторию устойчивого развития. Развитие АПК страны требует расширения масштабов прямых инвестиций, обеспечивающих воспроизводственный процесс. В современных условиях возможности самофинансирования инвестиций ограничены, поэтому необходимы дополнительные источники. В современных условиях инновационная функция инвестиций в основной капитал является важнейшей, так как с ее помощью осуществляется обновление основных фондов с использованием научно-технических достижений для производства конкурентоспособной продукции, модифицированных эффективных технологий. Следует стимулировать развитие аграрного венчурного (рискованного, инновационного) капитала. Для венчурных фондов необходимо предусмотреть льготный характер налогообложения, установив ставку налога на прибыль в размере 10% в первый год внедрения инновации, 20 - во второй и 30% - в последующие годы, вводя жесткую регламентацию и контроль венчурной деятельности и регистрации инновационных проектов. Изучению сущности инвестиций и инноваций, вопросам их классификации посвящено немало научных работ. Но проблемы взаимосвязи инновационных и инвестиционных процессов, методы их регулирования встречаются в литературе не часто. Ашинова М.К. предлагает рассматривать инвестиционно-инновационный процесс как последовательность распределенных во времени инвестиций, направленных на инновационное обновление основных фондов с использованием научно-технических достижений для производства качественной конкурентоспособной продукции, новых эффективных технологий.

Влияние инвестиций на экономическое развитие агропромышленного комплекса может проявляться по-разному в зависимости от общего экономического положения в стране, от конкретных условий вложения и использования капитальных средств. В современных условиях инвестиционные процессы в АПК связаны с некоторыми сложностями:

- нестабильность экономических процессов в переходной экономике;
- отсутствие правовых и экономических гарантий иностранных инвестиций;
- высокая эффективность вложения капитала в другие сектора отечественной экономики;
- несовершенство налоговой системы.

В настоящее время в агропромышленном комплексе складывается специфический тип расширенного воспроизводства, характеризующейся низким уровнем кредитоспособности сельскохозяйственных предприятий. Главной причиной низкой инвестиционной привлекательности сельского

хозяйства является низкая доходность сельскохозяйственной продукции и сырья, высокий удельный вес убыточных хозяйств, просроченная кредиторская задолженность. Исходя из вышеизложенного, можно увидеть зависимость от уровней и соотношения цен. Сельскохозяйственным предприятиям пришлось столкнуться с рыночными ценами, которые образовали замкнутую цепь. В СССР складывалось по-другому. Сельскохозяйственные товаропроизводители продавали свою продукцию государству по закупочным ценам надбавками, установленные за счет средств государственного бюджета. Предприятия, перерабатывающие сельхозсырье, учитывали его в своих затратах по расчетным ценам. Эти цены были ниже, чем закупочные. Такой механизм отношений устраивал производителей. Проблем с реализацией продукции не было. В переходный период первые за 50-60 лет уровень цен стал зависеть не от затрат, а от платежеспособного спроса потребителя. Потребитель стал основным инвестором отрасли. Адаптация к новым условиям ценообразования осложнялась ввозом относительно дешевого продовольствия. Сложившийся в первые годы реформы валютный курс рубля по отношению к доллару США был занижен, поэтому и импортные товары в пересчете на рубли стоили меньше, чем аналогичные товары российского производства, что стимулировало импорт продовольствия в страну и вынудило сельскохозяйственные организации работать себе в убыток, а относительно низкие цены привели к убыточности основных отраслей производства. В 1998г. убыточность реализованного крупного рогатого скота в среднем по Российской Федерации составила - 59%, свиней - 39%, овец - 56%, птицы - 21%, молока - 36%. Ликвидировать убыточное производство сельскохозяйственные предприятия не могли, так как это могло привести к безработице, сокращению притока денежных средств и остановке производства. Хозяйственная деятельность по этой причине стала осуществляться в условиях неплатежей. Из данного сектора при помощи цен стал изыматься доход. Механизм изъятия существует и действует до сих пор. Повышение эффективности инвестиций может быть достигнута за счёт:

- широкого применения типовых проектов, которые уже оправдали себя на практике, что позволяет снизить затраты времени денег на проектирование объекта, а также уменьшить риск выбора заведомо неэффективного проекта;
- сокращения сроков строительства и освоения объектов, следует уменьшить объёма незавершённого строительства и времени, необходимого для получения ожидаемого экономического эффекта;
- обеспечения комплексности вложений;
- приоритетного вложения средств в наиболее эффективные проекты, связанные с реконструкцией действующих объектов;

- концентрации инвестиций на наиболее важных объектах, без их распыления по многим мелким стройкам;
- соблюдения режима экономии;
- использования новейших достижений науки и техники.

Повышению экономической эффективности инвестиций будут способствовать увеличение объема производства на основе интенсификации сельского хозяйства и других отраслей АПК, повышение качества продукции и сокращение её потерь на всех стадиях движения от производителя к потребителю, рост производительности труда и снижение себестоимости продукции. Экономика современного сельского хозяйства - это экономика регулируемого рынка, где основным регулятором выступает государство. Государственное управление осуществляется на трех уровнях: федеральном, региональном и местном (муниципальном). Одним из важных направлений государственного регулирования АПК является государственная поддержка, основными видами которой являются:

- субвенции (дотации) - государственное финансирование по целевому назначению;
- субсидирование - поддержка малодоходных, высокочрезвычайно затратных производств, отраслей; инвестиции; списание задолженности; льготное налогообложение; кредитование на льготных условиях; предоставление государственных;
- услуги - лизинг, информационно-консультационное обеспечение, маркетинговые и другие услуги.

В последние годы в системе государственной поддержки сельского хозяйства произошли значительные изменения. В соответствии с «Основными направлениями агропродовольственной политики Правительства на 2001-2010 гг.» изменена бюджетная политика. На федеральном уровне упразднены неэффективные субсидии. В то же время базовые субсидии на элитное семеноводство увеличены в 3,9 раза, а на племенное дело - в 2,5 раза. Выросли ассигнования на поддержку лизинговой деятельности АПК. Создана государственная компания «Росагролизинг». Также введено субсидирование процентных ставок по кредитам, привлеченным предприятиями и организациями АПК в российских кредитных организациях, с погашением за счет средств федерального бюджета $\frac{2}{3}$ учетной ставки рефинансирования Центрального банка. Ряд правительственных постановлений о порядке субсидирования АПК в 2005 г. значительно расширил круг потенциальных заемщиков и увеличил сроки предоставления кредитов. Так, утверждена новая редакция правил предоставления из федерального бюджета субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов: во-первых, по инвестиционным кредитам, полученным сельхоз товаропроизводителями и организациями АПК всех организационно-правовых форм, а также фермерскими хозяйствами на срок до 5 лет: во-вторых, по кредитам,

полученным гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, в российских кредитных организациях на срок от 1 до 3 лет. В соответствии со ст. 47 Федерального закона «О федеральном бюджете на 2007 г.» Правительство РФ утвердило ряд Правил предоставления из федерального бюджета субсидии бюджетам РФ на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в 2006-2007гг. сельскохозяйственными товаропроизводителями, организациями агропромышленного комплекса, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, организациями потребительской кооперации, ремонтными и агроснабженческими организациями в российских кредитных организациях. Российское законодательство не ограничивает способы поддержки регионами своего аграрного сектора, то есть регионы могут применять любые меры поддержки. Как только регион начинает поддерживать своих производителей с помощью мер поддержки цен, то тут же возникает стремление и ограничить перемещение соответствующей продукции в или из региона. Доля зеленой корзины в общем объеме бюджетной поддержки сельского хозяйства в России постепенно растет, но пока остается еще заметно ниже уровня других стран. То есть меры зеленой корзины направлены на создание институтов и инфраструктуры рынков, в чем в первую очередь нуждаются страны с переходной экономикой. В настоящее время система дотирования, компенсации издержек и субсидирования применяется в России для поддержания производства в экстремальных условиях. Средства, поступающие в виде государственных дотаций, компенсаций и инвестиций, учитываются на бюджетных счетах, открываемых предприятиям, и не могут быть списаны в безакцептном порядке. В последние годы государственная поддержка в виде субсидий, дотаций и компенсаций существенно сократилась и не превышает 1% доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Объясняется это как нехваткой денежных средств в федеральном бюджете, так и неэффективностью данного инструмента государственной поддержки. Вместе с тем государственная поддержка должна носить селективный характер и стимулировать эффективную предпринимательскую деятельность. Фактором, ограничивающим возможности экономического роста российской экономики, остается низкая инвестиционная активность отечественного и иностранного капитала. Несмотря на стабилизацию объема инвестиций в основной капитал в 1999-2000гг., это не дает оснований для позитивных оценок. Если в 1999 году вовлечение резервных мощностей в сочетании с эффектом девальвации рубля явились факторами интенсивного экономического роста, то в 2000 году дальнейшее наращивание производства в значительной степени определяется величиной и эффективностью инвестиционных расходов на реконструкцию и модернизацию производства.

Инвестиции способны решить многие проблемы российской экономики в целом и агропромышленного комплекса в частности. С ними связывается решение многих долгосрочных и текущих проблем: выход из

кризиса, расширение налогооблагаемой базы, увеличение доходной части бюджета, повышение конкурентоспособности российской продукции, ускорение диверсификации российского экспорта.

Юнусова Д.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В БАНКЕ

Собственники и руководство банка заинтересованы в создании адекватной и эффективной системы внутреннего контроля, включающей измерение риска различных банковских продуктов, соотнесение рисков и капитала банка, а также мониторинг соответствия деятельности банка законодательству, подзаконным актам и внутренним правилам. По мере расширения объема и ассортимента предлагаемых продуктов и услуг, усложнения структуры управления и контроля растет потребность собственников и руководства в независимом исследовании различных аспектов деятельности банка, а также в рекомендациях по их совершенствованию.

В некоторых российских банках получила распространение так называемая самооценка состояния системы внутреннего контроля, суть которой заключается в том, что руководство и персонал какого-либо подразделения анализируют свою работу, оценивают эффективность связанных с ней контрольных процедур и документируют результаты.

Такой способ оценки можно признать полезным, однако ему присущи существенные ограничения. Подразделения банка едва ли смогут обеспечить независимость и беспристрастность оценки своей собственной работы. Кроме того, оценка должна осуществляться определенными методами, на постоянной основе, касаться целого комплекса вопросов (риски, контрольные процедуры, учет и отчетность, информационные системы). Указанные причины предопределяют потребность создания в банке специализированного подразделения внутреннего аудита, в компетенцию которого входит проверка различных операций банка, оценка системы внутреннего контроля.

Необходимость соблюдения подразделением (отделом, службой, управлением) внутреннего аудита объективности и беспристрастности не исключает возможности его привлечения к консультированию. Консультирование руководства банка по вопросам развития внутреннего контроля может быть с точки зрения затрат наиболее дешевым способом проверки обоснованности принимаемых руководством решений.

Можно определить внутренний аудит как деятельность специализированного подразделения банка по независимой проверке, операций банка

и консультированию, направленную на повышение качества системы управления банком.

Для достижения поставленной перед теми, кто осуществляет внутренний аудит, цели необходимо решить следующие задачи:

- оценка адекватности и эффективности системы внутреннего контроля;

- изучение практики применения процедур риск-менеджмента и методик оценки риска;

- анализ существующей в банке системы оценки достаточности капитала для покрытия рисков;

- обзор результатов функционирования систем управленческой и финансовой информации;

- проверка достоверности, полноты и точности бухгалтерского учета и отчетности;

- оценка подразделений и операций банка, отдельных процедур внутреннего контроля;

- проверка соответствия деятельности банка требованиям законодательства;

Сформулируем принципы внутреннего аудита:

- непрерывность;

- независимость;

- объективность;

- компетентность;

- комплексность.

Непрерывность

Внутренний аудит банка призван осуществляться на постоянной основе. Руководство банка обязано принять все необходимые меры к тому, чтобы обеспечить соответствие внутреннего аудита видам и масштабу операций, проводимых банком. Эти меры включают предоставление осуществляющим внутренний аудит материальных и людских ресурсов в количестве, достаточном для выполнения ими своих функций

Независимость.

Подразделение внутреннего аудита должно быть независимым как от проверяемых операций, так и от ежедневного процесса контроля. Этому подразделению предоставляется право решать свои задачи по собственной инициативе во всех подразделениях и сферах деятельности банка и беспрепятственно докладывать о результатах и своих оценках руководству. Принцип независимости предполагает, что подразделение внутреннего аудита осуществляет Деятельность под прямым контролем либо президента (председателя правления), либо совета директоров, либо аудиторского комитета банка. Качество внутреннего аудита также должно подвергаться оценке независимой стороной (например, внешних аудиторов, аудиторского комитета банка). Статус подразделения внутреннего аудита в банке ус-

танавливается соответствующим документом, который как минимум должен содержать описание задач и объектов внутреннего аудита, прав и обязанностей его сотрудников, подотчетности руководителю подразделения. Указанный документ составляется и периодически пересматривается подразделением внутреннего аудита, утверждается руководством банка и одобряется советом директоров либо аудиторским комитетом.

Опыт показывает, что целесообразно закрепить за подразделением внутреннего аудита право инициативы, разрешить прямой доступ к любому сотруднику банка, проведение проверок любых видов деятельности и подразделений, а также доступ к любым документам, файлам и данным банка, если это связано с выполнением поставленных задач. В документ нужно также включить условия привлечения подразделения внутреннего аудита к консультированию и решению иных специальных задач. Его содержание целесообразно довести до всех сотрудников банка во избежание конфликтов и недоразумений в ходе проверок.

Объективность.

Подразделение внутреннего аудита в своей деятельности должно быть беспристрастным. Объективность и беспристрастность предполагают, что подразделение внутреннего аудита стремится избежать любого конфликта интересов. Практика показывает, что постоянное выполнение одних и тех же обязанностей может негативно сказаться на способности внутреннего аудитора к критическому суждению. Поэтому целесообразно периодически проводить пересмотр обязанностей сотрудников подразделения внутреннего аудита. Вновь принятые в штат подразделения сотрудники, ранее выполнявшие какие-либо обязанности в банке, не должны проверять те операции, которые они в недавнем прошлом осуществляли.

Соблюдение беспристрастности требует от внутренних аудиторов неучастия в операциях банка, в выборе и внедрении контрольных процедур, поскольку в противном случае им придется принимать на себя за это ответственность.

Руководство банка может запрашивать мнение подразделения внутреннего аудита по отдельным вопросам, относящимся к соблюдению принципов внутреннего контроля (например, при рассмотрении перспектив реорганизации банка, системы внутреннего контроля, информационных систем, перед началом рискованных операций), и берет на себя всю полноту ответственности за окончательное решение.

Компетентность.

Значение профессиональной компетентности отдельного сотрудника и всего подразделения внутреннего аудита трудно переоценить. Компетентность каждого внутреннего аудитора, мотивация его труда и постоянное повышение квалификации являются предпосылками успешной работы подразделения. Профессиональную компетентность можно оценить, принимая во внимание способность аудитора собрать, изучить, оценить ин-

формацию и вовремя доложить руководству о результатах. Кроме того, надо учесть возрастающую техническую сложность банковских операций и разнообразие задач, решаемых подразделением внутреннего аудита, связанных с новациями на финансовых рынках.

Комплексность.

Подразделение внутреннего аудита в целом должно быть достаточно компетентным, чтобы проверять все виды деятельности банка. В его состав целесообразно включать специалистов по бухгалтерскому учету и налогообложению, банковским технологиям и информационным системам, защите информации. В банке могут организовываться специальные подразделения для мониторинга отдельных аспектов его деятельности (например, планово-экономический департамент, управление рисков и т.п.). Такие подразделения являются частью системы внутреннего контроля. Их существование не освобождает подразделение внутреннего аудита от проверки соответствующих направлений деятельности. Подразделение внутреннего аудита, конечно, может при выполнении своих задач использовать информацию, предоставляемую этими подразделениями, но остается полностью ответственным за проверку функционирования системы внутреннего контроля. Подразделение внутреннего аудита учитывает в работе требования законодательства и подзаконных актов в отношении операций банка, но это не означает, что оно целиком берет на себя комплаенс-контроль.

В нашей стране, как и в любой другой, внутренний аудит в отличие от внешнего законодательством не регламентируется. Российские банки при создании подразделения внутреннего аудита исходят из своих собственных потребностей. Организация и Методика проведения внутреннего аудита в коммерческом банке зависят от многих факторов, в числе которых размер банка, ассортимент предлагаемых им услуг, особенности позиции собственников и руководства банка, характер взаимоотношений с внешними аудиторами и т.д. Однако в практике внутреннего аудита выработан ряд общих методов и подходов, которых целесообразно придерживаться в своей деятельности подразделения внутреннего аудита любого банка.

Именно необходимости обобщения и распространения передовых достижений теории и практики внутреннего аудита обязаны своим появлением саморегулирующиеся ассоциации внутренних аудиторов. В то время как в России такие ассоциации только начинают создаваться, в мире они уже давно и успешно функционируют. Наиболее крупной и авторитетной подобной ассоциацией считается Институт внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors), штаб-квартира которого находится в США. Одним из направлений его работы является издание кодекса профессиональной этики (Code of Ethics) и стандартов деятельности внутреннего аудита (Standards for the Professional Practice of Internal Auditing), которые в России неизвестны. Изучение данных нормативных документов поможет

сформулировать предложения по совершенствованию практики внутреннего аудита банка.

Процесс внутреннего аудита включает в себя следующие этапы:

- разработка политики и процедур внутреннего аудита;
- координация работы с внешними аудиторами и консультантами;
- планирование внутреннего аудита:
 - оценка риска объектов аудита, процедур риск-менеджмента;
 - определение цели и задач аудита;
 - определение объема аудита;
 - распределение ресурсов аудита, составление графика проверок;
 - подготовка планов и программ аудита;
- проведение внутреннего аудита:
 - сбор информации;
 - анализ и оценка информации;
 - оформление рабочих документов;
 - контроль за ходом аудита;
- обобщение и доведение до руководства банка результатов проверки и рекомендаций;
 - исправление выявленных ошибок проверенными подразделениями;
 - проверку выполнения рекомендаций.

Особое внимание руководство подразделения внутреннего аудита призвано уделять стадии планирования, и в частности составлению графика аудита. Подобный график должен быть реалистичным, т.е. учитывать и время, необходимое для обучения сотрудников, сдачи экзаменов, консультирования, рассмотрения документов, ответов на запросы других подразделений банка. График аудита утверждается президентом банка или советом директоров либо аудиторским комитетом. Такое утверждение предполагает, что подразделению внутреннего аудита будут выделены все нужные для решения его задач ресурсы.

Опыт показывает, что в целях повышения качества планирования подразделению внутреннего аудита целесообразно вести учет рабочего времени, затраченного на проведение проверок, консультирование, повышение квалификации в разрезе следующих показателей:

- наименование проверки;
- код затрат — вид выполненной работы;
- фамилия, имя и отчество сотрудника, выполнившего работу;
- результат отработанных часов по каждому коду затрат;
- итог отработанных часов за день;
- данные по отработанным часам в рамках проверки.

В последующем при необходимости нетрудно будет получить информацию о времени, потраченном, например, на проверку ссудных опе-

раций в разрезе сотрудников, дат, лет аудита; подсчитать отдельно стоимость аудита ссудного портфеля и др.

Для каждой аудиторской проверки целесообразно готовить план и программу, включающие описание цели аудита, процедур, необходимых для ее достижения. Программа может корректироваться в соответствии с ситуацией, возникающей в ходе аудита. Все выполняемые внутренними аудиторами в ходе проверок процедуры отражаются в рабочих документах. Рабочие документы призваны подкреплять выводы, сформулированные в аудиторском отчете, и поэтому должны отвечать определенным критериям. Например, они должны содержать достаточную информацию для того, чтобы можно было удостовериться, что программа проверки выполнена, а также проверить порядок ее выполнения.

Письменный аудиторский отчет по каждой проверке обычно готовится в короткие сроки, передается руководству проверяемого подразделения и в сжатой форме представляется руководству банка. Отчет, как правило, содержит описание цели и объема аудита, обнаруженных нарушений, выявленных положительных моментов, рекомендаций подразделения внутреннего аудита и изложение позиции лица (органа), чья деятельность проверялась. Подразделение внутреннего аудита ведет учет проведенных проб и подготовленных отчетов.

Руководство банка организует процедуру оперативного рассмотрения и применения рекомендаций подразделения внутреннего аудита. Подразделение внутреннего аудита в свою очередь следит за выполнением рекомендаций. В случае обнаружения фактов игнорирования указанных рекомендаций подразделение внутреннего аудита докладывает об этом руководителям банка.

На основе материалов проверок подразделение внутреннего аудита совместно с другими подразделениями банка подготавливает перечни типовых ошибок, а также выносит предложения о разработке внутрибанковских документов, регламентирующих технологию проведения операций. Перечни типовых ошибок доводятся до всех филиалов и офисов банка. Служба внутреннего аудита регулярно отчитывается перед руководством банка или советом директоров (аудиторским комитетом) о функционировании системы внутреннего контроля и выполнении задач подразделения (в частности, о соблюдении графика аудита).

Отметим далее особенности внутреннего аудита многофилиального банка и банковской группы. Если банк имеет разветвленную сеть дополнительных офисов и филиалов, проверка головного офиса банка особенно важна, поскольку, как правило, именно здесь апробируются и затем распространяются на дополнительные офисы и филиалы инструктивно-методические материалы, технология проведения операций, типовые формы договоров, программные продукты, порядок бухгалтерского учета операций и т.д. Несоблюдение этого требования может привести к тира-

жированию ошибок и ухудшить финансовые результаты банка. Для крупного многофилиального банка более адекватным представляется распределение сотрудников внутреннего аудита по филиалам с организационным объединением в отделы и секторы. В подчинении отдела может находиться до пяти секторов; отделы, в свою очередь, подчиняются подразделению внутреннего аудита головного офиса. При этом программы проверок, формы отчетов должны быть сопоставимыми.

Сотрудники отделов и секторов внутреннего аудита филиалов, осуществляя систематические проверки, глубже узнают специфику работы филиала и, следовательно, проводят аудит более эффективно. Однако с течением времени мнение проверяющих нередко теряет объективность (в частности, сказывается монотонность работы, возможны случаи оказания на них давления руководителями филиалов). Поэтому целесообразно периодически организовывать проверки деятельности филиалов с участием сотрудников внутреннего аудита головного офиса банка в качестве руководителей.

Юридические лица, входящие в состав группы банка, несут ответственность за организацию собственной системы внутреннего контроля и аудита. При этом их подразделения внутреннего аудита обязаны отчитываться перед подразделением внутреннего аудита головного банка. Кроме того, подразделение внутреннего аудита головного банка имеет право принять участие в формировании кадрового состава внутреннего аудита организаций, входящих в группу, и в разработке инструктивно-методических материалов для него. Когда внутренний аудит в этих организациях осуществляется силами головного банка, важно принять меры в рамках законодательства и требований регулирующих органов в целях обеспечения неограниченного доступа подразделения внутреннего аудита головного банка ко всем видам деятельности дочерней (зависимой) организации и проведения периодических проверок на местах.

Юнусова Д.А.

ОСОБЕННОСТИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КРИЗИСНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Для того, чтобы установить особенности внутреннего аудита кризисного предприятия, следует определить его место в системе управления, функции и условия взаимодействия с внешним аудитом.

Внутренний аудит можно рассматривать как элемент системы внутреннего управленческого контроля, которая в свою очередь выступает элементом

контрольной среды предприятия. Двойственное положение внутреннего аудита в системе управления проявляется в том, что с одной стороны он является частью системы внутреннего контроля, а с другой - его реализация через деятельность службы внутреннего аудита обеспечивает функционирование всей системы внутреннего контроля.

Объекты внутреннего аудита могут быть различными в зависимости от особенностей предприятия, требований его руководства и (или) собственников. В качестве объектов исследования внутреннего аудита могут рассматриваться как отдельные стороны и условия (внешние и внутренние) деятельности предприятия, так и их совокупность. Состояние объекта внутреннего аудита оказывает определенное влияние и на его функции. Если предприятие работает устойчиво, то функции внутреннего аудита имеют преимущественно контрольную направленность. Большей частью это наблюдение за выполнением различными подразделениями и отдельными сотрудниками предприятия требований внутренних инструкций, регламентов, планов, бюджетов, а также мониторинг изменений во внешней среде и оценка их возможного влияния на функционирование предприятия. Изменение состояния предприятия от устойчивого до кризисного объективно приводит к уточнению функций и внутреннего аудита - большую значимость приобретают советующие функции. Действия аудиторов должны быть направлены преимущественно на диагностику сложившейся ситуации, выявление причин и факторов кризиса, обоснование комплекса мероприятий по выходу предприятия из кризиса.

Для внедрения и эффективного функционирования службы внутреннего аудита на кризисном предприятии должны быть выполнены следующие условия:

- определен организационный статус, то есть такое положение службы внутреннего аудита в системе управления предприятия, которое бы обеспечило ее объективность и независимость. Это может быть достигнуто, если служба внутреннего аудита будет подчинена собственникам предприятия;

- обеспечен набор компетентных сотрудников. Требования к базовому и профессиональному образованию кандидатов, их практическому опыту, умениям и навыкам должны соответствовать требованиям, которые регламентируются действующим законодательством для внешних аудиторов;

- установлена система стимулирования труда внутренних аудиторов, которая сочетала бы высокий уровень их поощрения с высоким уровнем ответственности за качество предлагаемых ими рекомендаций и выполняемых работ;

- определен соответствующий уровень значимости рекомендаций службы внутреннего аудита, обеспечивающий их рассмотрение собственниками и руководством предприятия и последующую реализацию;

- обеспечен профессиональный уровень выполнения работ. Это достигается внедрением системы планирования и документирования работы внутреннего аудита, наличием соответствующего положения о службе внутреннего аудита, рабочих программ и рабочей документации;

- установлены функциональные ограничения по содержанию и объему работы службы внутреннего аудита. Такие ограничения предполагают четкое описание функций, полномочий, порядка взаимодействия с другими подразделениями предприятия. Особенно важно выполнение этого требования, если в процессе антикризисного управления будут привлекаться внешние аудиторские организации.

Вопрос о составе функций внутреннего аудита, которые должны осуществляться им в рамках аудита кризисного предприятия, может быть решен в зависимости от степени участия в таком аудите внешних аудиторов. Основными факторами, определяющими степень такого участия, являются уровень квалификации внутренних аудиторов и стоимость услуг внешней аудиторской организации. Если руководством и (или) собственниками предприятия принимается решение о проведении аудита службой внутреннего аудита, то ею будут реализовываться все функции аудита кризисного предприятия. Поручение всего комплекса работ внешней аудиторской организации приводит к тому, что участие внутренних аудиторов в процессе аудита ограничивается предоставлением необходимых сведений по запросам внешних аудиторов. В том случае, когда аудит проводится независимой аудиторской организацией совместно со службой внутреннего аудита, в договоре на оказание аудиторских услуг должны быть четко разграничены их функции, полномочия и ответственность. Наиболее целесообразным является закрепление за аудиторской организацией функций диагностики состояния предприятия и разработки антикризисной программы, а за внутренними аудиторами - функций контроля реализации антикризисных мероприятий и оценки эффективности антикризисной программы. Такое разделение функций объективно обусловлено их попарной взаимозависимостью и взаимообусловленностью. Подготовить качественную антикризисную программу можно только на основе достоверной информации, собранной на этапе диагностики кризисной ситуации, и при определенном уровне доверия к ней. Выполнение контрольных процедур, в свою очередь, позволяет получить достаточное количество доказательств о фактическом состоянии объекта после выполнения запланированных мероприятий и использовать эти сведения для оценки эффективности антикризисной программы. Для повышения объективности при подведении итогов аудита могут быть дополнительно оговорены форма и периодичность участия внешней аудиторской организации на этапе контроля выполнения антикризисных мероприятий, а также возможность проверки ею результатов оценки эффективности антикризисной программы, выполненной внутренними аудиторами. Иное разделение функций между внеш-

ней аудиторской организацией и службой внутреннего аудита предприятия потребует дополнительных трудовых затрат для осуществления контрольных процедур по результатам выполнения отдельных функций.

При проведении аудита кризисного предприятия службой внутреннего аудита происходят определенные изменения в составе и содержании его этапов. Так как внутренние аудиторы хорошо знают отраслевые особенности и специфику предприятия, его организационно-управленческое устройство, особенности поведения руководителей, квалификацию персонала, уровень обеспечения сохранности активов, а также располагают полной количественной информацией о финансово-хозяйственной деятельности предприятия за ряд лет и результатами ее анализа, то подготовительный этап аудита исключается. Аудиторы приступают к планированию работ сразу после получения задания от собственников и (или) руководства предприятия.

На этапе планирования аудита устанавливаются виды работ и сроки их выполнения исходя из численности сотрудников службы и бюджета рабочего времени, распределяются обязанности между отдельными сотрудниками, составляется общий план и программа аудита. Форма рабочих документов "Общий план аудита" и "Программа аудита" может соответствовать форме аналогичных документов, используемых независимыми внешними аудиторскими организациями. В процессе подготовки этих документов устанавливаются источники аудиторских доказательств, определяется перечень аудиторских процедур конкретно для каждого этапа проведения аудита, решается вопрос о привлечении экспертов. При этом понятия "уровень существенности" и "аудиторский риск" не применяются, так как они свойственны только внешнему аудиту. Однако в силу специфики аудита кризисного предприятия, предусматривающего подготовку антикризисной программы и расчет прогнозных значений показателей, сохраняется вероятность ошибок, в результате которых фактические результаты выполнения антикризисных мероприятий будут отличаться от запланированных. Поэтому собственники и (или) руководство предприятия могут оговорить в задании на проведение аудита предельную величину погрешности (отклонения) для показателей, включенных в систему критериев оценки финансовой состоятельности и устойчивости деятельности предприятия. По итогам сравнения фактических и допустимых отклонений значений показателей в дальнейшем будет оцениваться качество работы аудиторов и качество работы администрации предприятия по выполнению антикризисной программы с учетом результатов анализа данных контрольных процедур.

Продолжительность этапа диагностирования и его трудоемкость, как правило, сокращаются, поскольку внутренние аудиторы уже располагают значительной долей результатной аналитической информации. Такая информация накапливается в течение ряда лет и систематизируется по направлениям анализа: анализ обеспеченности предприятия трудовыми ре-

сурсами и их использования; анализ состояния и использования внеоборотных активов; анализ себестоимости производства и реализации продукции; оценка финансовых результатов деятельности предприятия и его финансового состояния и др. Основные затраты времени и ресурсов связаны с получением дополнительной информации для диагностики с помощью специальных методов: операционного анализа, структурного анализа, SWOT-анализа и др.

Разработка антикризисной программы осуществляется службой внутреннего аудита в той же последовательности, которая была описана выше для внешних аудиторов, и может предусматривать обоснование организационных, инвестиционных и экономического проектов. Если внутренними аудиторами были самостоятельно разработаны организационные проекты, предусматривающие внедрение на предприятии современных методов управления и информационных технологий, то на этапе реализации этих проектов у аудиторов возникает дополнительная функция - обучающая. Внедрение методов бизнес-планирования, управленческого учета, автоматизированных систем управления запасами и других инноваций требует предварительного обучения сотрудников соответствующих подразделений.

На этапе контроля выполнения антикризисных мероприятий внутренними аудиторами выявляются отклонения по параметрам, характеризующим фактическое и прогнозируемое состояние предприятия. В процессе анализа отклонений устанавливаются причины их возникновения: неточные, несвоевременные действия администрации предприятия или ошибки и просчеты в содержании положений антикризисной программы. Если в ходе текущего контроля будет установлено, что реализация намеченных ранее антикризисных мероприятий не дает ожидаемых результатов, то должны быть сформулированы компенсационные мероприятия. Если осуществление таких мероприятий потребует привлечения значительных дополнительных ресурсов, то их следует согласовать с собственниками предприятия. В противном случае они реализуются в оперативном порядке.

В отличие от внешнего аудита внутренний аудит должен быть ориентирован на сплошной текущий контроль осуществления мероприятий антикризисной программы. В процессе такого контроля аудиторы обследуют места выполнения работ, изучают первичные документы и учетные регистры. Так как используемые для целей контроля первичные документы и учетные регистры отражают финансово-хозяйственную деятельность предприятия, то аудиторы одновременно решают и другую задачу - контролируют правильность формирования показателей бухгалтерской отчетности.

При проведении итогов реализации антикризисной программы и оценке результатов работы, проделанной службой внутреннего аудита, могут быть реализованы подходы, аналогичные рекомендованным выше

для внешних аудиторских организаций. Формы и содержание рабочих документов, подготавливаемых внутренними аудитами на этапах разработки антикризисной программы и контроля ее выполнения, также могут соответствовать рассмотренным выше. Результаты выполнения этапов аудита (в том числе бизнес-проекты, данные об их выполнении и др.) должны периодически согласно утвержденному графику сообщаться собственникам и (или) руководству предприятия для рассмотрения и утверждения (в том числе приказами и распоряжениями по предприятию). Окончательные итоги аудита представляются в виде отчета.

В отчете также отражается содержание полученного задания; краткая характеристика состояния предприятия последнюю отчетную дату, предшествующую аудиту; описание основных мероприятий и показателей организационных, инвестиционных и экономического проектов, результаты контрольных процедур, прогноз развития предприятия и вероятности возникновения новых кризисных ситуаций.

Таким образом, создание эффективно функционирующей службы внутреннего аудита на предприятии, находящемся в кризисной ситуации, позволит обеспечить достоверную диагностику кризиса, разработку антикризисной программы, контроль и оценку результативности ее выполнения, а также осуществление последующего мониторинга деятельности предприятия, своевременное информирование его руководства об опасностях и их нейтрализацию.

Юрченко К.А.

РАЗВИТИЕ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Среди задач, связанных с дальнейшим ускорением темпов роста и повышением эффективности сельскохозяйственного производства на основе научно-технического прогресса, на сегодняшний день является важной задача интенсивного развития земельных отношений.

Академик Россельхозакадемии Милосердов В.В. определяет земельные отношения как совокупность отношений, возникающих между субъектами земельного права по поводу владения, пользования и распоряжения землей как ограниченного природного ресурса, как всеобщего условия труда и средства производства [3, с. 1].

Академик Россельхозакадемии Хлыстун В.Н. считает, что главное в системе земельных отношений - кому принадлежит земля, кто ее собственник: отдельные лица, социальные группы или классы людей, использующие землю для эксплуатации трудящихся, или же общество, целью которого яв-

ляется удовлетворение материальных и культурных потребностей народа [5, с. 8].

Большинство авторов считают, что земельные отношения складываются под влиянием множества факторов, имеющих достаточно сложный состав, структуру, соподчинение и механизм совокупного воздействия. Важное значение при этом имеют историческая преемственность, соответствие земельных отношений социально-экономическим основам общества, необходимость обеспечить финансовую устойчивость экономики, инвестиционную активность отраслей и регионов и т.д.

Варламов А.А. субъектами земельных правоотношений называет всех участников, наделенных земельными правами и несущими обязанности, предусмотренные земельным законодательством. А объектом земельных отношений считает юридически однородный и пространственно ограниченный на местности земельный массив, по поводу которого возникают земельные отношения [1, с. 9].

Правовая оценка земельных отношений имеет свою специфику. По мнению доктора юридических наук Иконицкой И.А. эта специфика отнюдь не определяется субъектным составом права собственности на землю. Земля как объект субъективных прав относится к недвижимым вещам (ст. 130 ГК РФ). Однако, земля принципиально отличается от любого недвижимого имущества, суть которого сформулирована в ст. 9 Конституции РФ. В соответствии с этой статьей земля, как и другие природные ресурсы, признается основой жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Следовательно, как природный ресурс земля одновременно выполняет и важнейшую социально-экономическую функцию, являясь неотъемлемым условием функционирования человеческого общества.

Доктор юридических наук Красов О.И. считает этот вывод верным, если рассматривать земельные отношения только в узком смысле. В сложной системе общественных отношений земельные отношения не существуют в отрыве от иных отношений, они не изолированы от них. Земельные отношения взаимосвязаны с другими общественными отношениями, и все вместе они оказывают взаимное воздействие друг на друга. В результате использования земли для различных целей возникает своеобразный комплекс общественных отношений по поводу не только непосредственно земли, но и тех объектов, которые находятся на ней и под ее поверхностью. Земля используется для хозяйственной и иной деятельности человека, связанной с созданием и эксплуатацией искусственно сооруженных объектов недвижимости и естественных природных объектов. При этом эксплуатация всех этих объектов без одновременного использования земли невозможна. Земельные отношения, констатирует указанный автор, представляют собой отношения по поводу объектов недвижимости, находящихся на поверхности земельного участка и под ней и, естественно, самого земельного участка. Содержание этих отношений не исчерпывается лишь регулированием вопроса использования и ох-

раны земель. Земельными отношениями являются также отношения собственности на землю, иных прав на земельные участки, оборотоспособности земельных участков и др.[2, с. 9-14].

В сфере государственного управления земельным фондом объект земельных правоотношений находится в зависимости от уровня компетенции органа управления землей и вида его управленческой деятельности. Это может быть весь земельный фонд страны, земля в пределах определенных административно-территориальных границ, отдельный земельный участок или земельные ресурсы в целом.

Помимо земельных участков и прав на них, к объектам земельных отношений относятся также прочно связанные с ними объекты недвижимости (водоемы, многолетние насаждения, здания, строения, сооружения и др.), перемещение которых невозможно без нанесения несоизмеримого ущерба их назначению и состоянию. Поэтому эти объекты находятся вместе с земельными участками в нераздельном обороте [1 с. 10].

Регулирование земельных отношений представляет собой объективный экономический процесс, который должен планироваться государством, исходя из стратегических целей. Осуществляется регулирование земельных отношений посредством определенных методов, рычагов экономического воздействия на земельных собственников с целью рационального использования земли, создания равновесного земельного рынка. Современные земельные отношения большинства западноевропейских стран относятся к типу развитых земельных отношений. Для них характерны стабильность, разработанность рыночных институтов, прав и гарантий, отсутствие активных земельных преобразований.

Исследования показали, что методы и способы правового регулирования земельных отношений в зарубежных странах отличаются большим разнообразием. Однако можно выделить ряд общих принципов, а именно:

- учет национальных и исторических особенностей страны,
- многообразие форм собственности на землю;
- земельный рынок выступает как основной экономический механизм распределения и перераспределения земель;
- развивается сельское хозяйство на основе преимущественно частного землевладения и арендного землепользования;
- права на землю не абсолютны, их реализация на практике осуществляется с определенными ограничениями;
- есть ограничения или невозможность покупки земли в собственность иностранными физическими и юридическими лицами;
- усиливается регулирующая роль государства;
- развит институт аренды земли, существенно расширены права арендаторов.

Эти принципы весьма актуальны для современной России и могут быть использованы в законотворческой и практической деятельности по регулированию земельных отношений.

Таблица 1 - Количество и площади земель предприятий, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции

Наименование хозяйствующих субъектов, использующих землю	На 01.01.2010 г.		
	Кол-во ед.	Собщ тыс.га	% от Собщ
Хозяйственные товарищества и общества	1275	2492,7	68,3
Производственные кооперативы	259	601,7	16,5
Государственные муниципальные унитарные сельхоз. предприятия	73	166,9	4,6
Научно-исслед. и учеб. учреждения	120	93,3	2,6
Подсобные хозяйства	207	38,2	1
Прочие предприятия	605	248,5	6,8
Казачьи общества	61	7,5	0,2
Итого	2600	3648,8	100

Анализ таблицы показывает, что всего на территории Краснодарского края на отчетный срок находится 2600 предприятий, организаций, хозяйств, обществ, занимающихся производством сельскохозяйственной продукцией. Причиной этого является преобразование крестьянских (фермерских) хозяйств в акционерные общества и в другие организационно-правовые формы хозяйствования субъектов.

Общая площадь земель, используемых предприятиями для производства сельскохозяйственной продукции составляет 3648,8 тыс.га., что на 35,3 тыс. га меньше чем в прошлом году. Изменение площади в отчетном году происходило преимущественно за счет выделения земельных долей для организации крестьянских (фермерских) хозяйств или передачи выделенных земельных участков в счет земельных долей, в аренду крестьянским (фермерским) хозяйствам [4].

В основе земельных отношений лежат отношения по поводу собственности. Сведения о землях, находящихся в частной собственности отражены в таблице 2.

По нашему мнению земельные отношения должны способствовать тому, чтобы производители были заинтересованы в проведении интенсивных методов ведения хозяйства, направленных на повышение активности растений, использовании высокоэффективных сортов, адаптивных систем земледелия при одновременном снижении энергоемкости производства.

Таблица 2-Сведения о землях, находящихся в частной собственности

Собственники	Площадь, га
Земли в собственности граждан, из них:	3203,4
земельные доли, в том числе:	2568,1
невыстроенные земельные доли;	187,8
в общей совместной собственности;	0,4
крестьянские (фермерские) хозяйства;	358,5
личные подсобные хозяйства;	120,6
садоводство;	20,6
огородничество;	0,2
животноводство;	
индивидуальное жилищное строительство;	27,6
дачное строительство;	0,2
индивидуальные предприниматели	24,3
участки, выкупленные для коммерческих и других несельскохозяйственных целей	0,5
собственники земельных участков	82,4
Земли в собственности юридических лиц	405,4
Земли в собственности с/х организаций	261,2
Земельные участки, выкупленные приватизированными не с/х предприятиями	2,9
Земли общего пользования в некоммерческих объединениях граждан	0,1
Крестьянские хозяйства, не прошедшие перерегистрацию	61,3
Для других целей	1,9
Общая площадь земель в частной собственности	3569,8

Литература:

1. Варламов А.А. История земельных отношений и землеустройства / А.А. Варламов, В.Н. Хлыстун, С.А. Гальченко. – М.: Колос, 2000. – 336 с.

2. Крассов О.И. Земельное право современной России: Учеб. Пособие. – М.: Дело, 2003. – 624 с.

3. Милосердов В.В. Земельные отношения: формирование и необходимость корректировки. Научно-практическая конференция «Земельные отношения в агропромышленном комплексе России». Углич – М., 1998. – 32 с.

4. Статистический сборник «Сельское хозяйство Краснодарского края». Краснодар. – 2010 г.

5. Хлыстун В.Н. Земельные отношения и землеустройство / В.Н. Хлыстун, Ф.И. Пальчиков. – М.: Колос, 1984. – 287 с.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Земельные ресурсы страны составляют ее национальное богатство. Являясь важнейшим объектом экономических отношений, земельные ресурсы одновременно представляют собой территорию страны, общий пространственный базис, являются главным средством производства в сельском и лесном хозяйстве.

Земельный фонд Краснодарского края составляет 7548,5 тыс. га. Большую часть территории – 4762,8 тыс. га, или 63,1 % занимают земли сельскохозяйственного назначения. Сельскохозяйственные угодья занимают 4262,5 тыс. га или 89,5 % общей площади, в т.ч. площадь пашни составляет 3762,5 тыс. га или 79%.

Исходя из экономической важности и социальной остроты, земельный вопрос всегда остается основным в экономической политике государства. От того, насколько успешно развиваются земельные отношения, эффективно используются земельные ресурсы, зависит экономическая и социально-политическая обстановка в стране.

Переход к рыночной модели, сформировав многоукладную экономику, не обеспечил повышение эффективности аграрного производства. В результате реорганизации крупных сельскохозяйственных предприятий не заработали механизмы реализации прав собственников земельных долей, снизилась эффективность производства, уменьшилась конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий [3, с. 7-8].

По мере углубления рыночных отношений, значительная часть сельхозпроизводителей, в целях недопущения развала экономики хозяйств, стала увеличивать посевные площади высококорентабельных культур, нарушать установленные годами системы земледелия. Это стало причиной нарастающего ухудшения экологического состояния земель.

Вместе с тем наибольшую площадь – 4084 тыс. га или 54,1% - на территории Краснодарского края занимают самые ценные по плодородию почвы – черноземы. Почти все земли – 86% - относятся к первому классу пригодности. Нормативная урожайность зерновых культур составляет 49,8 ц с га, при средней нормативной урожайности в Южном федеральном округе – 28,1 ц с га. Такой уровень нормативной урожайности должен обеспечить ежегодный валовой сбор зерна при внедрении интенсивных технологий не менее 9,2 млн. тонн. За последние 20 лет скорость падения содержания гумуса в пахотном слое достигает 0,03% в год. Исследованиями института «Кубаньгипрозем» установлено, что в течение 10 лет в черноземах обыкновенных снизилось содержание гумуса с 4,25 до 3,94 % или на

0,031 % ежегодно, в черноземах типичных содержание гумуса снизилось с 4,22 до 4,0 % ежегодное снижение составило 0,022%, в черноземах выщелоченных – с 4,45 до 4,05 % или на 0,04 % ежегодно. С уменьшением содержания и запасов гумуса снижается энергетический потенциал почвы и плодородие.

Ученые и специалисты – Л.П. Леплявченко, В.П. Василько, З.С. Марченко и другие отмечают в последние годы нарастание негативных изменений хозяйственно-полезных показателей почвенного плодородия, потерю гумуса и уменьшение гумусового слоя, потерю важнейших элементов питания, выпаханность черноземов. [3, с. 46]

Основными причинами снижения гумуса ученые и специалисты считают эрозийные и дефляционные процессы, нарушение баланса между минерализацией органического вещества в пахотном слое и его поступлением с органическими удобрениями и растительными остатками, активную эксплуатацию и повышенную антропогенную нагрузку. Мероприятия, обеспечивающие восстановление почвенного плодородия, в настоящее время практически не проводятся в сельскохозяйственных предприятиях. Основной причиной является недостаточность финансовых ресурсов. Специалисты считают, что эрозия почв, переувлажнение и загрязнение земель тяжелыми металлами снижает стоимость земель края при проведении их государственной кадастровой оценки и в результате бюджеты всех уровней не получают значительных поступлений от платежей за землю [3, с. 47,56].

В ходе осуществления государственного земельного контроля, на территории Краснодарского края, по данным территориальных отделов Управления в 2009 году было проведено 11698 проверок соблюдения земельного законодательства, на общей площади 259,9 тыс. га, в ходе которых выявлено 7009 нарушения земельного законодательства, что на 4,3 % меньше, чем в 2008 году, на общей площади 39,86 тыс. га.

Актуальность реализации земельного контроля на территории Краснодарского края обоснована необходимостью приведения земельных отношений в соответствие с действующим федеральным и краевым земельным законодательством. Характер земельных правонарушений разнообразен. Одни из них касаются права собственности и права пользования земельным участком, например, самовольное занятие земельного участка; другие – направлены против установленного порядка государственного управления, например, уклонение или несвоевременное исполнение предписаний, выданных органами, осуществляющими государственный контроль; третьи – связаны с нарушением правил и требований в области охраны земель, например, невыполнение обязанностей по приведению земель в состояние, пригодное для использования по целевому назначению [3, с. 179].

Всего в 2009 году привлечено к административной ответственности 5717 нарушителей земельного законодательства, что на 7,38 % меньше чем в 2008 году, из них: юридических лиц – 671, граждан – 3427, должностных лиц - 1619.

Составлено 6559 протоколов об административном правонарушении, вынесено 5343 предписания об устранении нарушений земельного законодательства.

Сумма административных штрафов, наложенных на нарушителей земельного законодательства, составила 10113,90 тыс. руб., что на 14,54 % меньше чем в 2008 году. Взыскано административных штрафов на сумму 9122,30 тыс. руб., что составляет 90,2 % от суммы наложенных штрафов.

Результативность проверок соблюдения земельного законодательства - отношение количества выявленных нарушений земельного законодательства к количеству проведенных проверок составила 60%.

Выявленные в 2009 году административные правонарушения классифицируются по ниже перечисленным статьям КоАП РФ:

- статья 7.1 - самовольное занятие земельного участка или использование земельного участка без оформленных в установленном порядке правоустанавливающих документов на землю - выявлено 4271 нарушение на площади 102937,2 га;

- статья 7.2. - уничтожение межевых знаков - выявлено 462 нарушения

- статья 7.10. - самовольная переуступка права пользования землей - выявлено 18 нарушений на площади 3143,5 га [2].

В связи с угрожающим развитием негативных процессов на землях сельскохозяйственного назначения необходимо создание многоуровневой системы наблюдений за состоянием и использованием земель, а также обязательное проведение полных почвенных и агрохимических обследований.

Землепользователь или собственник земли должен иметь материалы исследования загрязненных земель и проектную документацию, обосновывающую наиболее экономически эффективный и экологически целесообразный комплекс мероприятий ведения сельскохозяйственного производства.

Современное аграрное производство должно осуществляться в условиях такой организации территории, которая обоснована экономическими, техническими, экологическими расчетами и обеспечивает создание и поддержание экологически стабильного, способного к самопроизводству ландшафта. Реализация этого подхода обеспечит начало формирования нового подхода к современному аграрному производству.

Литература:

1.Алакоз В.В. Неопределенность прав сельскохозяйственных организаций и граждан на земельные участки / Алакоз В.В. // Правовые проблемы развития сельского хозяйства (материалы Междунар.науч.-практ. Конф. / М.: ИД «Юриспруденция», 2007г. – С. 160-168

2.Доклад Управления федерального кадастра объектов недвижимости по Краснодарскому краю о состоянии и использовании земель Краснодарского края в 2009 году. Краснодар.- 2010г.

3.Нечаев В.И., Барсукова Г.Н., Радчевский Н.М., Резниченко С.М. Проблемы управления земельными ресурсами и использования земель в аграрном производстве. Краснодар: Антри, 2008. – 340с.

Юрченко К.А.

РАЗВИТИЕ ЗЕМЕЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Земля может выступать важнейшим объектом собственности, и в этом ее качестве на нее распространяются все те виды прав, которые определяет официальное законодательство, а также и нормы ответственности, налагаемые на субъекта этих прав.

Традиционно собственность определяется как отношение между людьми по поводу присвоения благ, как отношения по поводу распределения, потребления; а также как сами эти блага, законодательно закрепленные в ведении определенных лиц.

Институт собственности является одним из самых древних и отношения собственности относятся к числу вопросов, наиболее сложных и фундаментальных.

Еще в родовом строе впервые появляется общая, или общинная, собственность. К ней относится земля, инвентарь, лодки, жилые постройки, склады и прочие средства коллективного производства. Наряду с общинной собственностью появляется личная собственность членов рода или родовой общины. Личная собственность была связана с общей и основывалась на ней. Она распространялась на некоторые виды оружия, необходимого для самозащиты, отдельные бытовые предметы – одежду, украшения, а также жилые помещения и мелкие участки земли, примыкающие к ним.

На самых ранних стадиях развития общества, меняя свои формы, складывалась собственность на землю, определялись субъекты этой собственности, а также пользователи, определялись первые группы людей, стабильно связанные с трудом на земле.

Исторически частная собственность на землю в полном смысле этого понятия присуща лишь феодализму и начальной стадии капитализма, когда частным собственникам земли безраздельно принадлежали все три функции собственности – владение, пользование и распоряжение.

Римские юристы первыми ввели понятие абсолютной частной собственности, которую распространяли на землю и рабов. Но с развитием производственных сил и повышением зрелости буржуазных отношений государства все больше стали брать на себя контроль за ее использованием и распоряжением и, по существу, разделили с землевладельцами право собственника на осуществление этих функций.

Заслуживают внимания взгляды церкви на проблему частной собственности. Церковные теоретики раннего средневековья, с одной стороны, предупреждали против сосредоточения в одних руках земельной собственности, так как земля принадлежит богу и поэтому не может быть покупаема навсегда, а с другой стороны, признавали, что частная собственность есть один из дисциплинирующих институтов, позволяющих сдерживать порочные наклонности человека и противодействовать им [3].

Нельзя не согласиться с известным русским ученым Чаяновым А.В. который писал, что «..для народа важна не собственность на землю, а важно то, чтобы он получил доступ к земле и чтобы ему не мешали работать на ней устойчиво и производительно. Ему важно также, чтобы земля не скапливалась в руках новых богачей. Между тем при частной собственности земля весьма легко ускользает из рук бедных землевладельцев и скапливается в руках богатых» [4].

Что касается права частной собственности на землю, то здесь речь идет о двух взаимосвязанных аспектах: право собственника как свобода и право собственника как социальная обязанность. В этой связи выдающийся русский правовед и философ Ильин И.А. писал: «Новые поколения должны воспитываться в убеждении, что частная собственность не просто «право», а нравственно обязывающее право. Собственность обязывает каждого к творческому использованию всех его возможностей; к несению больших общественных тягот и государственных повинностей...» [2].

В современной России в соответствии со ст.8 Конституции России и п.1 ст.212 ГК в Российской Федерации признаются частная, государственная и муниципальная формы собственности. В свою очередь, частная собственность подразделяется на собственность граждан и юридических лиц, государственная – на федеральную собственность и собственность субъектов Российской Федерации, муниципальная – на собственность городских, сельских поселений и собственность других муниципальных образований.

Объектом федеральной собственности может быть любое имущество без каких-либо ограничений. Круг объектов права собственности субъектов Российской Федерации имеет ограничения. В его состав не могут входить объекты исключительной федеральной собственности.

Права муниципальной собственности на земельные участки прямо определены в ст.29 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Земельные преобразования в Краснодарском крае, происшедшие за последние десять лет, привели к коренным изменениям в земельных отношениях, возникновению различных форм собственности на землю, многоукладности способов хозяйствования на земле.

Проводимые в крае земельные преобразования в большей степени коснулись земель сельскохозяйственного назначения.

По данным Управления федерального кадастра объектов недвижимости по Краснодарскому краю из 7548,5 тыс. га земель, находящихся в административных границах края, 366,4 тыс. га (4,8 %) находится в собственности юридических лиц, 3203,4 тыс. га (42,4 %) находится в собственности граждан.

Из общей площади 4751,8 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения в собственности юридических лиц находится 357,3 тыс. га или 7,5 %, в собственности граждан 3049 тыс. га или 64,2 %, в государственной и муниципальной собственности – 1345,5 тыс. га или 28,3 %.

Из общей площади 4751,8 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения, находившихся в пользовании предприятий, организаций и граждан, занимавшихся хозяйственным производством в крае, на 01.01.2010г. передано в собственность 3569,8 тыс. га, или 75,1 %, в том числе:

- членам сельскохозяйственных предприятий – 2568,1 тыс. га;
- крестьянским (фермерским) хозяйствам – 358,4 тыс. га;
- гражданам для садоводства и огородничества – 48,6 тыс. га.

Продолжается становление и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств. При этом характерным является увеличение площади арендуемых ими земель за счет земельных долей собственников. Крестьянским хозяйствам предоставлено – 831,5 тыс. га, из них 821,2 тыс. га или 98% – земли сельскохозяйственного назначения, в том числе бесплатно в собственность хозяйств передано 358,5 тыс. га, что составляет 43,1 % от всей площади крестьянских хозяйств, из них из земель сельскохозяйственного назначения передано 357,7 тыс. га, что составляет – 43 %. Остальная площадь предоставлена крестьянским хозяйствам в пожизненное наследуемое владение и в аренду, из которых – 169 тыс. га арендуется у собственников земельных долей [1].

В таблице 1 приведено распределение сельскохозяйственных предприятий по формам собственности за 2000-2009 гг.

Таблица 1 – Распределение земель Краснодарского края по формам собственности

Форма собственности	2005 г	2007 г	2009 г
---------------------	--------	--------	--------

	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%
Собственность граждан	3333,4	44,2	3283,6	43,5	3203,4	42,4
Собственность юридических лиц	207,50	2,8	260,5	3,4	366,4	4,8
Государственная и муниципальная собственность	4007,6	53,0	4004,4	53,1	3978,7	52,8
Общая площадь	7548,5	100	7548,5	100	7548,5	100

В целях повышения эффективности сельскохозяйственного производства считалось, что смена государственной формы собственности на частную или коллективно долевую обеспечат успех реформирования, но, к сожалению, прошло 20 лет, но и в настоящее время продолжается процесс оформления прав собственности на землю.

Следовательно, в результате реформ была проведена трансформация земельных отношений, на основе разных форм собственности создана многоукладная экономика. Но эти действия не повлекли за собой автоматически повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Собственники земельных долей – это самая многочисленная группа собственников, владеющая наиболее ценными землями в Краснодарском крае. По состоянию на 1 января 2010 года в крае 6331 собственник земельных долей, которым принадлежит 28,6 тыс. га земель.

Все они могут покупать и продавать свои земельные доли, передавать по наследству, выполнять другие операции, а также получать земельные участки в натуре в соответствии со своими земельными долями для ведения личного подсобного или крестьянского (фермерского) хозяйства. С начала реформы прошло немало времени, и кто умел распорядиться своей земельной долей, уже сделал это. А многие люди так и не поняли, в чем суть земельной реформы, зачем нужны земельные доли, какую пользу можно из них извлечь, а некоторые хоть и поняли, но не смогли рационально воспользоваться своим правом на землю. Подавляющее большинство людей привыкло работать наемными рабочими, привыкло, что решения принимают за них другие. Кроме этого почти миллион человек, имеющих право на земельные доли, не подали заявлений и не получили свидетельств на право собственности. Удивительное безразличие, которое можно объяснить только неосведомленностью людей либо неверием, что своя земля может сыграть какую-то положительную роль в их судьбе.

Сегодня негативные последствия частной собственности на землю и земельного рынка надо преодолевать путем контроля за соблюдением законов и совершенствованием самого законодательства. Необходимо уси-

лить государственную поддержку сельскому хозяйству и направить ее прежде всего на содержание социальной сферы, восстановить или даже создать заново кредитную систему для сельского хозяйства, особенно долгосрочного, под льготный процент, но одновременно с усилением гарантий возврата кредита посредством залога земли, зданий, техники и другой недвижимости (ипотеки).

Литература:

1. Доклад Управления федерального кадастра объектов недвижимости по Краснодарскому краю о состоянии и использовании земель Краснодарского края в 2009 году. Краснодар.- 2010г.
2. Ильин И.А. Собр. Соч. М1993. Т1. - 280с.
3. Лойко П.Ф. Земельная собственность: история, эволюция, современные реалии в мире, в России. Землеустройство, кадастр и мониторинг земель №3, 2009г с. 13-31.
4. Чаянов А.В. Избранные произведения. М. 1990.- 254с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. Абусалимова А.А., соискатель ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала.
2. Аджиева Л.А, соискатель кафедры Аудит, ДГУ, г.Махачкала.
3. Адуева А.Я. – аспирант Экономического факультета, ДГУ, г.Махачкала.
4. Аскеров Н.С., ДГУ, г.Махачкала
5. Алиев М.Г., к.ист.н., доцент, ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет», г.Кизляр.
6. Алиев Р.Н., ДГУ, экономист, г.Махачкала.
7. Алиев О.М., зав.каф., доцент, к.э.н, фил. ДГУ, г.Каспийск.
8. Аллаев Н.М., м.н.с., к.ист.н., ИИАЭ ДНЦ РАН, г.Махачкала.
9. Амиралиева Д.М., к.э.н., доцент, ДГУ, г. Махачкала.
10. Айгунова Р.С., доцент кафедры аудита, ДГУ, г.Махачкала.
11. Багомедов М.А., к.э.н., с.н.с., ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала.
12. Багомедова С.Д., преподаватель кафедры «Экономических дисциплин» филиал ДГУ, г. Избербаш.
13. Баландина С.В., ГОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва»
14. Белоусова Л.Ф., Новошахтинский филиал Южного федерального университета, г.Новошахтинск
15. Васильева К.А., ЯрГУ им. Демидова, г. Ярославль.
16. Гичиев Н.С., к.э.н., доц., ИСЭИ ДНЦ РАН, г. Махачкала
17. Грекова Н.С. ФГОУ ВПО Мичуринский государственный аграрный университет, г. Мичуринск.
18. Греков А. Н. – ФГОУ ВПО Мичуринский государственный аграрный университет, г. Мичуринск.
19. Гажева Л.Н., к.э.н., доцент, филиал Адыгейского государственного университета, Республика Адыгея, а. Кошехабль.
20. Датаяшева К.К., д.э.н., профессор, зав.кафедрой «Аудит», ДГУ, г.Махачкала.
21. Дядина Е.О. Курский институт социального образования (филиал) РГСУ, г.Курск.
22. Датаяшева К.К., д.э.н., профессор, ДГУ, г.Махачкала.
23. Желтобрюхова М.В. ассистент кафедры землеустройства и земельного кадастра, КубГАУ, г. Краснодар
24. Зейналов Д.М., аспирант кафедры «Налоги и денежное обращение» ДГУ, г.Махачкала.
25. Золотарева О. В., Кубанский государственный аграрный университет, ассистент кафедры землеустройства и земельного кадастра г. Краснодар.
26. Зухрабова Д.М., ГОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет», аспирант, г.Махачкала.

27. Зухрабова Э.М., аспирант, ГОУ ВПО «Дагестанский государственный технический университет», г.Махачкала.
28. Исаев И.М., преп. каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ, г. Избербаш.
29. Исаева П.Г., к.э.н., доцент кафедры «Налоги и денежное обращение» ДГУ, г.Махачкала.
30. Ибрагимова И. И., ДГУ, г. Махачкала.
31. Идрисова Д.А., преп. кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ, г. Избербаш.
32. Идрисова С.К., Багрова Е.С., Дагестанский государственный университет, г.Махачкала.
33. Кудряшова Л.В., начальник учебной части, филиал ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет».
34. Козырева А.М., к.э.н., доцент, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, г. Ярославль.
35. Киясова С.Д., к.э.н., доцент, филиал Адыгейского государственного университета в ауле Кошехабль.
36. Королева Л. П., к.э.н., доцент, НИИ «Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева», Республика Мордовия, г. Саранск.
37. Кучиева М.В., аспирант кафедры Организации, планирования и предпринимательства в Агропромышленном комплексе. Горский Государственный Аграрный Университет.
38. Магомедова А.М., аспирант кафедры «Налоги и денежное обращение» ДГУ, г.Махачкала.
39. Махачев Д.М., аспирант кафедры «Налоги и денежное обращение» ДГУ, г.Махачкала.
40. Максимов Б.Н., Новошахтинский филиал Южного федерального университета, г.Новошахтинск.
41. Новоятлев М.А., аспирант, Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород.
42. Нечаева Е.А., аспирант кафедры иностранных языков и лингвистики, ИГХТУ, г. Иваново.
43. Паничкин А.В, к.э.н., доцент, ФГАОУ ВПО «Южный федеральный университет», г.Кизляр.
44. Полякова А.Г., к.э.н., доцент, Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права, г.Тюмень.
45. Рабаданова Д.А., ДГУ, г.Махачкала.
46. Рамазанова А.И., преп. каф. «ЭД» филиала ДГУ, г. Избербаш.
47. Сеидов М.М., аспирант, ГОУ ВПО Московский государственный технический университет «МАМИ», г.Москва.
48. Султанов Г.С. – к.э.н., доцент кафедры «Экономический анализ и статистика» ДГУ, г. Махачкала.

49. Толчинская М.Н. – к.э.н., ст.препод. кафедры «Аудит», ДГУ, г.Махачкала.
50. Трунова С.Н., ФГОУ ВПО Мичуринский государственный аграрный университет.
51. Тускаев Т.Р, д.э.н, профессор. Горский Государственный аграрный университет, г. Владикавказ.
52. Халилов А.Э., аспирант РВУЗ КИПУ Республиканское Высшее Учебное Заведение «Крымский инженерно-педагогический университет».
53. Чернова О.А. к.э.н., доцент, Новошахтинский филиал Южного федерального университета, г.Новошахтинск.
54. Шаронов А.Н., аспирант кафедры «Мировой экономики и статистики» экономического факультета Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова, г.Ярославль.
55. Шульгина О.В., аспирант КубГАУ, Вознесенский филиал ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», ст. Вознесенская, Краснодарским край.
56. Юнусова Д.А.-старший преподаватель кафедры «Аудит» ДГУ, г.Махачкала.
57. Юрченко К.А., Кубанский государственный аграрный университет, ассистент кафедры землеустройства и земельного кадастра, г.Краснодар