

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

МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ

**«МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ,
УСЛОВИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ
РАЗВИТИЯ»**

ХАСАВЮРТ – 2012

В сборник вошли материалы научно-практической конференции, в которых были исследованы проблемы модернизации экономики, условия и перспективы развития.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Касумов Р. М., канд. ист. наук, доцент.

Магомедов М. А., канд. эконом. наук, доцент.

Чораева З.А., канд. эконом. наук, доцент. отв. редактор.

Издается по решению совета филиала ДГУ в г. Хасавюрте

© ДГУ, 2012

Содержание

Абакарова Г.А., Раджабова М.Г.	8
МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОСТАТОЧНОСТИ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА.....	8
Абдуллаева Р., Зиралов И.С.	11
МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ	11
Аверьянова Е.А.	15
ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ – КАК ОСНОВА СТАБИЛИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА	15
Алиев О.М.	19
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ	19
Алиев О.М.	24
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ	24
Асабутаев И.Х., Абачараева А.М.	28
ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В УЧЕТЕ ВЫРУЧКИ ПО МСФО В СРАВНЕНИИ С РОССИЙСКИМИ СТАНДАРТАМИ	28
Асламханов Ш., Зиралов И.С.	31
РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА.....	31
Ахенбах Ю.А.	36
ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ МОДЕЛЬ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	36
Бахишев С.Д.	40
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ	40
Бышок А.С.	46
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ – КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ.....	46
Вервейко М.Н., Пашкова Е.Н.	51
СОСТОЯНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	51

Воробьев К.Ю.	55
РЕАЛИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	55
Воронова И.И., Набережная М.А.	58
МЕХАНИЗМ СОЦИОИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ С ПОЗИЦИИ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	58
Газерова М.Н., Кунниев Х.М.	63
КАЙДЗЕН – ФИЛОСОФИЯ БУДУЩЕГО	63
Газимагомедов Р.М., Амиралиева Д.М.	65
СУЩНОСТЬ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	65
Гасанова Д., Магомедов М.М.	69
РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ	69
Гасангусейнова С., Абдусаламова З.	72
ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ	72
Гугаева З., Алиев И.А.	75
РЕГИОН КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ	75
Джалаев Р., Исаев И.М.	79
РЕФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	79
Давидова М., Кунниев Х.М.	84
К ПРОБЛЕМАМ ОСВОЕНИЯ НОВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ОСНОВЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ CRM.....	84
Дорофеева А.В.	89
РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ	89
Дупленко Н. Г.	94
ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРИЧИНЫ И УСЛОВИЯ РОСТА	94
Кабардиева З., Зиралов И.С.	100
СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕГИОНА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	100

Каннаева Д., Арсламурзаева З.М.	103
ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ, ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЗАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «АЛЬФА-БАНК»	103
Курбанова Р. Г.	106
ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СКФО НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН	106
Курбаналиева Р.Р., Быкова В.И.	112
К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА	112
Леонтьев Д.С.	113
АКТИВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	113
Липатова Н.Н., Валиева Э.Р. ,.....	118
ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА УРОВНЕ СТРАНЫ И РЕГИОНА	118
Магидова М., Арсламурзаева З.М.	124
АНАЛИЗ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ОАО «АЛЬФА-БАНК».....	124
Магомедова З., Раджабова М.Г.	127
ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	127
Мещерин Я. В., Санькова В. С.	133
РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА.....	133
Муртазов Р., Зиралов И.С.	136
ОПЕРАЦИИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ РАСЧЕТАМ, СВЯЗАННЫЕ С ЭКСПОРТОМ И ИМПОРТОМ ТОВАРОВ И УСЛУГ	136
Мусаева Х.З., Шамхалова Ф.С.	143
ОШИБКИ В РАСЧЕТАХ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ....	143
Насрулаева А.Э., Алиева З.М.	147
ОПТИМИЗАЦИЯ В ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА АПК	147
Ниязова З. Бахишев С.Д.	152
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ	152
Ошитова Д., Зиралов И.С.	154
СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....	154

Ощепкова Д. С.	158
ЗНАЧИМОСТЬ СЕКРЕТА ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	158
Рабаданова С. Алиев О.М.	161
ПРИБЫЛЬ ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	161
Раджабова М.Г.	165
МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	165
Раджабова С., Идрисов Ш.А.	170
РЕКЛАМНЫЙ СЛОГАН	170
Ризванова М., Раджабова М.Г.	174
ПРИМЕНЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	174
Саидова А.Ш., Алиев О.М.	177
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ.....	177
Сергеев Н.Н.	179
РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	179
Тагирова А.Ш., Раджабова М.Г.	182
РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УКРЕПЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	182
Трухачёва А.А.	184
БЕЗРАБОТИЦА КАК ФАКТОР, СДЕРЖИВАЮЩИЙ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ	184
Федорова Л.П.	188
ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ РЫНКА ТРУДА.....	188
Хаманаева Р., Зиралов И.С.	191
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА	191
Шаповалова А. Г.	194
ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ.....	194

Шлыкова Т.Н.	197
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ МАССОВЫХ ПРОФЕССИЙ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	197
Эюбова А.А., Бахишев С.Д.	201
ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	201
Яшалова Н.Н.	204
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА	204
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И ИХ НАУЧНЫХ РУКОВОДИТЕЛЯХ:	211

«МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ, УСЛОВИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

Абакарова Г.А., Раджабова М.Г.

МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОСТАТОЧНОСТИ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

Одной из основных задач успешного развития банковской системы является формирование кредитными организациями капитала в размерах, обеспечивающих их самостоятельность и финансовую устойчивость в течение всего периода функционирования. Достаточный уровень капитала коммерческих банков способствует стабильности и эффективности их деятельности и, в конечном итоге, поддержанию экономического роста в стране. Российская и международная практика свидетельствуют, что достоверная оценка достаточности капитала обеспечивает доверие общества к кредитно-финансовой системе, что, в свою очередь, повышает инвестиционную привлекательность банков и, в результате, капитализацию.

Учитывая ту важную роль, которую банки играют в любом обществе, регулирующие органы многих стран на протяжении десятилетий устанавливали и устанавливают минимальные нормы (стандарты) достаточности капитала. Капитал банка был и дальше остается одним из главных показателей, которые жестко регулируются в каждой стране, а с 1988 года - и на международном уровне.

Именно поэтому проблемы объективного оценивания величины банковского капитала и методы определения его достаточности остаются актуальными как в международной, так и в отечественной банковской практике.

В банковской практике существует несколько методов исчисления стоимости собственного капитала банка.

Метод балансовой стоимости. Согласно этому методу все активы и обязательства банка оцениваются в балансе по той стоимости, которую они имели на момент приобретения или выпуска. За основу принята бухгалтерская модель, где величина собственного капитала банка определяется из базового балансового соотношения:

$$A = L + K, \quad (1)$$

где А — активы; L — обязательство; К — капитал банка,

откуда:

$$K = A - L. \quad (2)$$

Итак, капитал банка рассчитывают за формулой (2), исходя из балансовой стоимости активов и обязательств. Такой метод оценивания капитала приемлем в том случае, когда балансовая и рыночная стоимость активов и обязательств банка не очень различаются между собой. Но со временем действительная стоимость может значительно отвергаться от первоначальной балансовой стоимости, которая приводит к неадекватной оценке банковского капитала. В периоды, когда кредиты и ценные бумаги обесцениваются, метод оценивания капитала по балансовой стоимости не дает надежных результатов для определения степени защиты вкладчиков от риска.

Метод рыночной стоимости. Заключается в том, что активы и обязательства банка оценивают по рыночной стоимости, исходя из которой рассчитывают и капитал банка за формулой (2). Данный метод оценивания банковского капитала самый полезный как для инвесторов и вкладчиков, так и для менеджеров банка. Рыночная стоимость капитала достаточно точно отбивает реальный уровень защищенности банка от риска банкротства. Кроме того, рассматриваемый метод оценивания является динамичнее, поскольку рыночная стоимость активов и обязательств, а итак и капитала, может изменяться каждый день. Менеджмент банка имеет возможность приблизительно оценить изменение рыночной стоимости капитала, исходя из текущей курсовой стоимости акций банка и их количества на рынке.

Оценка капитала по рыночной стоимости отображает реальное состояние банка и степень защиты вкладчиков. Но банки большей частью не заинтересованы в таком подходе к определению размера капитала, поскольку другие методы расчета дают более привлекательные результаты и оказывают содействие укреплению их положения на рынке. Кроме того, не всегда можно оценить активы и обязательство по рыночной стоимости, особенно в условиях недостаточно развитого рынка. Метод оценивания капитала по рыночной стоимости большей частью используется менеджментом банка для внутренних нужд и контроля.

Метод «регулирующих бухгалтерских процедур». Сущность метода заключается в исчислении размера капитала по правилам, которые установлено регулирующими инстанциями. Правила в разных странах неодинаковые, но часто такой подход является попыткой сделать банки надежнее для посторонних наблюдателей. За методом «регулирующих бухгалтерских процедур» капитал банка рассчитывается

как сумма ряда составляющих: акционерного капитала, нераспределенной прибыли, резервных фондов, в частности на покрытие кредитных и валютных рисков, субординированных обязательств и т.д. Такой подход имеет определенные недостатки, которые состоят в рассмотрении долговых обязательств и резервов на покрытие убытков как капитала банка. Именно по этой причине метод «регулирующих бухгалтерских процедур» часто подвергают критике экономисты.

Что касается методов определения достаточности капитала, можно выделить следующие.

Метод левериджа (рычага) состоит в установлении норматива соотношения собственных и привлеченных средств банка. Например, если соотношение установлено на равные 5 %, то это означает, что привлеченные средства банка не могут превышать капитал более чем в 20 раз. Использовался в основном до 1998 года. Метод левериджа имеет такие недостатки:

- не проводится дифференциация между разными видами капитала;
- не учитывается уровень рискованности активных операций;
- не берутся к вниманию внебалансовые обязательства и связанный с ними риск.

В современной банковской практике этот метод определения достаточности капитала может использоваться как вспомогательный параллельно с другими методами.

Метод сравнительного анализа показателей. За этим методом для оценивания адекватности капитала используются такие показатели:

- отношение капитала к совокупным активам банка;
- отношение капитала к совокупным депозитным обязательствам;
- отношение капитала к рискованным активам, рассчитанным как сумма всех активов, кроме денежной наличности и государственных ценных бумаг.

Значение показателей постоянно контролируются и анализируются органами регулирования, но нормативы или предельные границы не устанавливаются. В процессе надзора используются приемы структурного, сравнительного и динамического анализа. Показатели конкретного банка сравниваются с аналогичными значениями других банков или с средне отраслевыми. Динамический анализ предназначен для выявления тенденций в изменении размера капитала одного и того самого банка на протяжении некоторого периода времени.

Недостатками метода сравнительного анализа показателей адекватности капитала являются: субъективный характер оценок и выводов, недостаток общепринятых стандартов достаточности капитала, значительная трудоемкость.

Этот метод определения достаточности капитала применялся в практике банковского надзора США к 80-х лет прошлого столетия и оказался неэффективным средством влияния на капитал, поскольку на самом деле показатели капитала американских банков все время ухудшались в течение продолжительного периода с 30-х по 80-е года XX ст.

Метод экспертных оценок. Экспертные оценки адекватности капитала базируются на использовании выводов экспертов о качестве управления банком, уровень прибыльности и ликвидности, динамику депозитной базы, структуру баланса, рискованность активных операций, региональные особенности рынка, на котором работает банк. Метод предусматривает изучение деятельности каждого банка в контексте конкретных рыночных условий и учет взаимосвязи внешних и внутренних факторов. Если состояние рынка характеризуется повышенной рискованностью или выявленная слабость внутренних структур, то перед банком может быть поставленное требование увеличения капитала свыше минимального уровня.

Метод экспертных оценок с успехом может использоваться для оценивания адекватности капитала отдельных банков, но учитывая значительные размеры банковской системы страны и разнообразие рынков применения его тоже становится проблематическим.

Абдуллаева Р., Зиралов И.С.

МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ

Методы кредитования представляют собой некие способы и приемы, с помощью которых банки производят выдачу и погашение кредитов.

В современном мире выделяются три таких метода:

1. Кредитование по обороту. При использовании данного метода кредит выдается по мере необходимости. Все движение по кредиту связано с поступлением и расходованием ценностей, то есть все за-

траты заемщика оплачиваются кредитными средствами, при поступлении денежных средств кредит погашается.

2. Кредитование по остатку. Выдача и погашение такого кредита тесно связаны с остатком материальных ценностей у заемщика. Все товарно-материальные ценности, такие как сырье, материалы, незавершенное производство и прочие, являются обеспечением для выданного кредита.

3. Методы кредитования по обороту и по остатку могут быть смешаны, и тогда возникает новый метод – оборотно-сальдовый. В этом случае кредит выдается заемщику по мере необходимости, но должен погашаться в заранее определенные сроки. При этом не имеет значения, поступили денежные средства от осуществляемой деятельности на счет заемщика, или же нет.

Ссудный счет -- это такой счет, на котором отражается долг (задолженность) клиента банку по полученным кредитам, выдача и погашение ссуд. Для всех ссудных счетов характерна их общая конструкция: выдача кредита проходит по их дебету, погашение – по кредиту, задолженность клиента банку всегда по левой, дебетовой стороне ссудного счета.

В настоящее время банки определяют для себя те или иные способы выдачи и погашения кредитов самостоятельно.

Также методы кредитования можно разделить по используемому ссудному счету на три вида:

- кредитование по простому ссудному счету;
- кредитование по специальному ссудному счету;
- контокоррент.

Простой ссудный счет используется банком чаще всего для выдачи единовременного кредита. Погашение данной ссуды происходит в заранее обговоренные сроки. Срок погашения кредита по простому ссудному счету определяется независимо от оборота денежных средств заемщика.

Специальный ссудный счет чаще всего открывается в том случае, если заемщику нужны постоянные поступления кредитных денежных средств. Обычно денежные средства по такому методу кредитования перечисляются не на счет заемщика, а сразу же идут на оплату тех или иных его затрат. Точно так же погашение данного кредита производится сразу же по мере поступления денежных средств от реализации или оказания услуг. Таким образом, по специальному ссудному счету постоянно происходит выдача и погашение кредитных средств. Чаще всего объектами такого кредитования являются государствен-

ные предприятия, предприятия оптовой или розничной торговли, сбытовые и снабженческие организации и другие.

Для своих надежных постоянных клиентов с высокой платежеспособностью банк может использовать особый вид счета – контокоррент. В таком случае банк заключает с заемщиком договор, на основании которого открывается расчетно-ссудный счет. На этом счете зафиксированы все операции заемщика – поступление и расходование средств, расчеты с бюджетом, полученные кредиты и их погашение и другие. В случае необходимости банк выдает заемщику кредит на оплату тех или иных расходов, если собственных средств на счете недостаточно. Данный кредит погашается по мере поступления на счет денежных средств. Следует отметить, что такое кредитование возможно только в том случае, если банк уверен в честности, порядочности и кредитоспособности клиента. Чаще всего важными условиями для выдачи контокоррентного кредита являются длительное сотрудничество с банком и высокое обеспечение.

Способы кредитования.

На сегодняшний день кредиты среднему бизнесу представляют собой широкий спектр услуг. Все виды кредитных операций приносят банкам немалый доход. Банковские служащие стараются помочь максимальному количеству посетителей, заинтересовав при этом постоянных клиентов на продолжительное сотрудничество и привлекая новых, предлагая им именно те банковские услуги, которые им необходимы на данный момент.

В сферу среднего бизнеса входят предприятия, численность сотрудников которых составляет около 100-250 человек и ежегодная выручка находится на уровне 10-15 миллионов долларов.

Выдавая кредиты среднему бизнесу, банки рассматривают основные потребности кредитруемых предприятий. Чаще всего кредиты средний бизнес берет для увеличения оборотных средств фирмы. Такие кредиты являются ничем иным, как финансированием текущих расходов.

Для удобства потенциальных и действующих клиентов банки предлагают различные тарифные ставки, которые зависят от времени и обстоятельств предоставления кредита. Разновидностей кредитов среднему бизнесу существует несколько: овердрафт, кредитная линия и стандартный кредит.

Стандартный кредит среднему бизнесу выдается, либо единой суммой, либо частями, так называемыми траншами. Кредит погашается со-

гласно предложенному банком графику. После возмещения кредита, пользоваться кредитными средствами клиент не имеет права.

Кредитная линия предлагает менее жесткие условия для клиентов: изначально предоставленный кредит ограниченный определенной суммой можно брать и погашать сколько угодно раз, главное чтобы количество снятий и погашений кредита было равным. При этом банк может устанавливать ограничения, как на единоразовое снятие денег со счета, так и на сумму его пополнения.

В последнее время предприниматели среднего бизнеса все чаще стали пользоваться таким видом кредитов, как овердрафт. Этот вид кредитования привлекателен тем, что позволяет снимать с кредитного счета все средства вплоть до отрицательного баланса на счету, однако предел отрицательного значения счета устанавливается самим банком.

Основанием выдачи клиенту овердрафт-кредита может стать внушительный ежемесячный оборот средств на его банковском счету.

Существуют также другие виды кредитов, выдаваемые предпринимателям среднего бизнеса на покупку транспорта, недвижимости или коммерческого оборудования. И помните, вовремя взятый кредит – залог успеха фирмы в будущем!

Кредитная политика – это стратегия и тактика банка в области кредитных операций. Не существует единой кредитной политики для всех банков. Каждый банк формирует свою собственную кредитную политику, учитывая экономические, политические, географические, организационные и иные факторы, оказывающие влияние на его деятельность. Считается, что риски банка повышаются, если он не имеет своей кредитной политики; если он ее имеет, но не довел до сведения всех исполнителей; если он имеет противоречивую или неконкретную политику. Кредитная политика в части стратегии вбирает в себя приоритеты, принципы и содержательные цели конкретного банка на кредитном рынке, а в части тактики – финансовый и иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитного процесса. Таким образом, кредитная политика создает необходимые общие предпосылки эффективной работы персонала кредитного подразделения банка, объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных решений. В зарубежной банковской практике формирование кредитной политики включает, во-первых, определение стратегии, утверждаемой советом директоров (правлением); во-вторых, разработку подробного руководства по осуществлению кре-

дитных операций, призванного обеспечить реализацию стратегических направлений деятельности банка в данной сфере. Подготовкой такого руководства обычно занимается специальное подразделение, в чьи функциональные обязанности входит также контроль за выполнением требований данного документа. Руководство является конфиденциальным документом и даже внутри банка доводится до сведения лишь тех служащих, которые участвуют в кредитном процессе. Для принятия банком решений по выбору собственных целей в сфере кредитования важное значение имеют: постановка общих целей деятельности банка на предстоящий период, в частности в отношении доходности и ликвидности, адекватный анализ кредитного рынка, включая отношения централизованных кредитных ресурсов к общей массе кредитных вложений по стране в целом или региону, ясность перспектив развития ресурсной базы банка, верная оценка качества своего кредитного портфеля, учет динамики уровня квалификации персонала.

Аверьянова Е.А.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ – КАК ОСНОВА СТАБИЛИЗАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА

Проблема занятости всегда играла ведущую роль в экономической политике государства. В условиях обострения международной конкуренции, ухудшения финансовых условий деятельности компаний у бизнеса остается все меньше экономических оснований для сохранения и повышения социальной ответственности перед работниками. Значительная часть трудоспособного населения в нашей стране не только не имеет нормальной, достойно оплачиваемой работы, но и шансов получить ее в ближайшей перспективе.

Анализ, проведенный на общероссийском рынке труда, позволяет выделить несколько ключевых проблем на ближайшую перспективу. Во-первых, это слабая развитость общероссийского рыночного пространства. Во-вторых, высокий интеллектуальный и трудовой потенциал высвобождаемых работников; высокий удельный вес неэффективных рабочих мест. Не следует забывать и про увеличение уровня безработицы в России, которое обусловлено мировым финансовым кризисом и как следствие снижением объемов производства практически во всех отраслях народного хозяйства. Анализ качественного состава безработных показывает, что происходит увеличение количе-

ства безработных с высшим профессиональным образованием, что обусловлено большим количеством вузов (около 3000) и снижением требований к качеству обучения. Также данная тенденция характерна для женщин. Рост безработицы среди женщин за последний год составил 3,8%. Для мужчин наоборот характерно снижение количества безработных с высшим профессиональным образованием.

Столь негативные тенденции, наблюдаемые на рынке труда вызывают необходимость поиска новых форм занятости. В качестве проявления нового типа занятости могут выступать:

- новые технологии поиска работы/работника;
- трудовая мобильность;
- открытие собственного бизнеса;
- инновационные трудовые контракты;
- фрилансерство;
- новые формы интеллектуальной самозанятости;
- труд в виртуальных организациях;
- непосредственно инновационный труд в организациях.

Данные формы предполагают многовариантность поведения человека на рынке труда, что способствует расширению спектра показателей качества рабочей силы в зависимости от жизненного цикла карьеры и экономической конъюнктуры.

Следует отметить, что развитие занятости инновационного типа неразрывно связано с возникновением «эффекта гибкой карьеры». Преимущества и недостатки инновационной занятости связаны с тем, что, с одной стороны, для работодателя гибкость означает расширение спектра возможностей в снижении издержек на труд, что позволяет сохранять имеющиеся рабочие места и создавать новые. Одновременно чрезмерная гибкость трудовых отношений ведет к росту доли работников с коротким профессиональным стажем. Для работника инновационные формы занятости ассоциируются, прежде всего, с отсутствием гарантий занятости, а также с низкой оплатой труда. В то же время она поддерживает более высокий уровень занятости, тем самым снижая риск безработицы и улучшая шансы трудоустройства.

Анализ типологий моделей занятости инновационного типа на основе таких критериев, как уровень занятости и безработицы, фонд рабочего времени, гибкость занятости показал, что для России наиболее близка либерально-сервисная (табл. 1).

Таблица 1

Типология национальных моделей занятости инновационного типа

Модель	Характеристика
Либерально-сервисная модель (США, Великобритания, Канада)	Высокий уровень экономической активности населения; Преобладание количественной гибкости занятости; большой поток и малая продолжительность безработицы; высокая скорость сокращения занятости в обрабатывающей промышленности и роста – в сфере социальных услуг; высокие показатели рабочего времени; либеральное законодательство о защите занятости; меньшая распространенность самозанятости; преобладание децентрализованного заключения коллективных договоров; высокая доля занятых с третичным образованием и др.
Информационно-индустриальная модель (Япония)	Медленное снижение занятости в обрабатывающей промышленности и прирост занятости в сфере услуг, ориентированных на обслуживание производства и социальной сферы; разнообразные и хорошо сбалансированные гибкие формы занятости; высокая роль неформальных институтов; либеральное законодательство о защите занятости; низкий уровень безработицы; высокая инновационная активность.
Скандинавская сервисная модель (скандинавские страны)	Высокий уровень занятости населения (в т. ч. молодежной и женской); «сервисная» ориентация модели занятости; более гибкая занятость (чем в других странах ЕС); низкий уровень гендерного неравенства занятых; высокий уровень образования занятых; более высокая доля руководителей и профессионалов в структуре занятых; высокая доля ученых; приоритет активной политики занятости; высокие показатели инновационной активности и развития ИКТ; слабый поток на рынке труда и малая продолжительность безработицы.

Смешанная европейская континентальная модель	Высокий уровень занятости, высокая функциональная гибкость занятости; более низкие показатели рабочего времени; более высокий уровень безработицы (чем в первых трех моделях); высокий уровень неполной занятости; более развитый сектор заемного труда; высокий уровень экономической активности женщин; высокие показатели превращения временных рабочих мест в постоянные; высокое качество рабочих мест и гарантий занятости.
Формирующаяся южноевропейская модель (Италия, Испания)	Жесткое законодательство о защите занятости; значительный дуализм между традиционным и современным секторами, высокие показатели безработицы (особенно женской и молодежной) и их региональная дифференциация; децентрализация гибкой занятости (высокая эластичность рабочей недели); более низкий уровень образования занятых.

Управление занятостью инновационного типа должно, во-первых, опираться на синтез промышленной, научной, макроэкономической и региональной политики, а во-вторых, быть тесно связано с моделью инновационного развития страны, федерального округа, региона; в-третьих, предполагать совершенствование институциональных основ занятости, повышение эффективности деятельности государственных служб занятости и социального партнерства в сфере инновационной занятости; в-четвертых, способствовать реализации мер по росту реальной заработной платы (особенно в интеллектуальных и социально значимых видах занятости); в-пятых, предусматривать широкое использование финансово-кредитных и бюджетных инструментов, стимулирующих развитие прогрессивных видов и форм занятости, трудовую мобильность, создание экономически эффективных рабочих мест.

Шесть-восемь миллионов безработных насчитывается сегодня в России, по разным оценкам. К концу года их будет уже 10–15 млн. человек. Если сбудутся худшие прогнозы, без работы останется каждый пятый работоспособный житель России. Это крайне опасный сценарий. Резкий рост безработицы угрожает обернуться затяжным структурным регрессом хозяйства страны. Таким образом, решение проблемы снижения уровня безработицы до минимального и обеспе-

чения высокого уровня занятости трудоспособного населения страны, необходимо искать в применении инновационных форм занятости.

Именно это позволит стабилизировать ситуацию на рынке труда и послужит не только весомым фактором экономического роста, но и важнейшим условием формирования и развития человеческого потенциала, повышения качества жизни населения.

Алиев О.М.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ

Эффективность – это результативность производства, управления, труда. В экономической теории (ЭТ) различают эффективность: экономическую и социальную. Экономическая эффективность характеризуется отношением полученного результата к затратам. Социальная эффективность выражает степень удовлетворения спроса на товары, услуги.

Часто эффективность оценивается на качественном уровне – выражается динамикой объемных и качественных показателей: производства продукции, товарооборота, издержек производства и обращения, прибыли и других характеристик, отражающих результаты деятельности предприятия в целом. При этом, как правило, не выделяется эффективность поэтапная (разработки и реализации решений).

При всех сложностях оценки эффективности управления в большей мере разработаны теоретико-методологические и методические приемы оценки эффективности отдельных мероприятий, чем управления в целом. Так, известны методы оценки эффективности внедрения новой техники, автоматизированных систем управления, эффективности инвестиций, эффективности производственно-хозяйственной деятельности и т.д.

До недавнего времени для характеристики ЭЭ управления на государственном уровне среди других использовался обобщающий показатель – национальный доход (вновь созданная стоимость) за конкретный период времени, на уровне отрасли – показатель производительности труда, на уровне предприятия – прибыль и денежный поток.

Планирование инвестиционной деятельности предприятия предусматривает определение целей и путей их достижения. Во временном аспекте выделяют долгосрочное и краткосрочное (оперативное) пла-

нирование. По направлениям деятельности разрабатываются планы сбыта и реализации продукции, ресурсного обеспечения производства, предусматриваются планы по труду, материально-техническому снабжению, производственным мощностям и по финансовому обеспечению. Кроме того, можно выделить отдельно планы по развитию производства, включая повышение технического уровня, расширение и повышение эффективности производства, изменение номенклатуры, а также планы по социальному развитию.

Задачи разработки финансового плана как неотъемлемой части инвестиционной деятельности предприятия следующие: определить направление и сроки поступления денежных средств; направления расходования средств; определение потребности в денежных средствах; определение финансового положения предприятия к концу периода.

Для потенциальных инвесторов финансовый план служит основанием для оценки ЭЭ вложений, для оценки платежеспособности предприятия и возможности получения достаточной прибыли на вложенные средства.

При составлении финансовых планов должен учитываться ряд общих принципов:

1) Принцип финансового соотношения сроков («золотое банковское правило»), который означает, что использование и получение средств должно происходить в установленные сроки (например, капиталовложения с длительным сроком окупаемости должны финансироваться за счет долгосрочных заемных средств).

2) Принцип платежеспособности, предусматривающий обеспечение ликвидности (платежеспособности) в любое время.

3) Принцип рентабельности капиталовложений, который состоит в том, что для всех капиталовложений необходимо выбирать самые дешевые способы финансирования, а заемный капитал можно привлекать лишь тогда, когда это повышает рентабельность собственных средств.

4) Принцип приспособления к потребностям рынка, обращающий внимание на необходимость учета конъюнктуры рынка и зависимость от предоставления кредитов.

Процесс финансового планирования, прежде всего, связан с долгосрочным, или стратегическим, планированием, которое, в свою очередь, задает принципы краткосрочного планирования. Краткосрочные планы призваны служить достижению долгосрочных стратегических целей.

Долгосрочный стратегический финансовый план содержит долгосрочные финансовые решения и прогноз финансовых последствий этих решений. Обычно такой план составляется на срок от 2 до 10 лет. Широко распространены 5-летние долгосрочные планы, которые пересматриваются и корректируются с учетом поступления новой информации. Однако в связи с экономической неопределенностью долгосрочные планы составляются на все более короткие отрезки времени. Долгосрочное планирование охватывает инвестирование в основной капитал, исследования и разработки, маркетинг и создание новых видов продукции, а также источники финансирования.

Целью краткосрочного финансового планирования является сохранение ликвидности. Оперативный финансовый план содержит краткосрочные финансовые решения и прогноз их финансовых последствий.

Под методами планирования понимаются конкретные способы и приемы расчетов показателей. При планировании финансовых показателей могут применяться следующие методы: нормативный; расчетноаналитический; балансовый; оптимизационный; имитационное моделирование. Перечисленные методы на практике применяются в совокупности.

Предприятию, осуществляющему инвестиционную деятельность, необходимо иметь годовой финансовый план, в достаточной степени укрупненный, для того, чтобы оперативное управление в каждом периоде было направлено на достижение долгосрочных целей предприятия. Использование финансового планирования предоставляет широкие возможности для многократных изменений и корректировок для выполнения плана с меньшими затратами труда и времени работников.

Оперативный финансовый план в виде баланса поступлений и выплат денежных средств формируется в планово-экономическом отделе ежемесячно на основе поступающей информации из перечисленных подразделений, затем после утверждения передается в главную бухгалтерию. Контроль за выполнением плана и его корректировка осуществляются по мере получения информации о фактических поступлениях денежных средств и их расходовании. При расхождениях в сроках и размерах поступающих денежных средств, а также не предусмотренных затратах в оперативный финансовый план вносятся соответствующие изменения на последующие периоды и проводится анализ причин возникших отклонений с целью их предупреждения в будущем.

Рассмотренные принципы планирования, состав и содержание планов, порядок их использования при управлении инвестиционным процессом предприятия, а также соответствующие информационные потоки реализуются в форме методов (методики) финансового планирования на промышленном предприятии.

Целью методики является формирование оперативного финансового плана (баланса поступлений и расходов денежных средств) предприятия и годового финансового плана (баланса источников средств и направления затрат) с выходом на агрегированный баланс предприятия на конец каждого месяца в течение года.

Одной из важнейших форм обеспечения инвестиционной деятельности предприятий является самофинансирование. Оно основано на использовании собственных ресурсов, в первую очередь прибыли и амортизационных отчислений. С одной стороны, собственные средства служат источником капитальных вложений на техническое перевооружение, реконструкцию и расширение производства, освоение и организацию выпуска конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на рынке. С другой – реализация такой продукции приводит к росту выручки и прибыли, увеличению возможностей воспроизводства основного капитала. Собственные средства предприятий являются важнейшим источником ресурсов, инвестируемых в основной капитал. Амортизационные отчисления требуют более полного их использования для инвестирования в основной капитал.

Увеличение прибыли как источника инвестиций связано с ростом объемов производства и продаж конкурентоспособной продукции, ограничением экспорта добытых полезных ископаемых и углублением их переработки на отечественных предприятиях; снижением себестоимости продукции, в частности, за счет реструктуризации и технологической модернизации производства.

Кроме прибыли и амортизационных отчислений, источниками финансирования инвестиций выступают: реинвестируемая путем продажи часть основных фондов, иммобилизуемая в инвестиции часть излишних оборотных активов, страховые возмещения убытков, вызванных потерей имущества, другие нецелевые поступления.

Государственное регулирование и поддержка инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляются путем направления централизованных финансовых ресурсов на выполнение федеральных (региональных) целевых программ и на другие государственные нужды. Суммы ассигнований на эти цели предусматриваются в бюджетах в объемах государственных капитальных вложений.

В целом схема выделения средств бюджета развития на возвратной основе и предоставления государственных гарантий оценивается как потенциально эффективная, поскольку она основана на строгом отборе приоритетных проектов и предприятий, которые могут рассчитывать на получение централизованных средств или сравнительно дешевых централизованных кредитов (разумеется, при достаточных доходах федерального бюджета).

В условиях отсутствия собственных средств (прибыли и амортизационных отчислений) и дефицита централизованных средств заемное финансирование было и остается одной из главных форм финансирования текущей и инвестиционной деятельности предприятий в развитых странах. Заемные средства предоставляют как коммерческие банки (российские, иностранные, международные типа ЕБРР и МБРР), так и небанковские структуры (финансовые компании, страховые компании, фонды и др.).

При реализации схемы финансирования инициатор проекта получает возможность реализовать его за счет заемных средств и максимизировать прибыль, а кредитору предоставляется возможность получить доход на капитал исходя из процентной ставки по кредиту. Но в условиях риска невозврата кредита предпочтение отдается рентабельным (как правило, свыше 10% в России) проектам с твердым обеспечением (ликвидным за-

Акционерная форма финансирования представляет собой вклады юридических и физических лиц, в результате которых инвесторы становятся собственниками предприятия. В России эта форма широкого распространения не получила. Достоверной информации о результатах акционерной формы финансирования не существует.

При реализации этой схемы взаимоотношений инициатор проекта получает возможность осуществить проект за счет привлечения инвестиций и максимизировать прибыль, а инвесторам предоставляется возможность получить в собственность акции привлекательного предприятия. Тем не менее, в современных российских условиях потенциальные акционеры отдают безусловное предпочтение действующим предприятиям, связанным с добычей и экспортом сырья.

Эволюция систем управления и оценки ЭЭ деятельности предприятия продолжается и по сей день. Сегодня существенную проблему точной оценки эффективности компании составляет то, что распространенной практикой является подготовка заключений по результатам определенного календарного периода. Однако такая оценка не всегда позволяет правильно оценить перспективы развития пред-

приятия, кроме того, для собственника непросто оценить совокупный эффект без учета изменения стоимости предприятия. В рамках одного периода предприятие может добиться значительных результатов, например, за счет резкого сокращения затрат, однако это может повлиять на результаты следующих периодов. Поэтому при учете результатов/эффектов деятельности предприятия, особенно при инвестировании и разработке стратегических планов, важно учитывать также будущие, долгосрочные эффекты, которые наступят в результате действий прошедшего периода. Все эти эффекты должны находить свое отражение в результирующем показателе стоимости предприятия, определяемом на основе экономической добавленной стоимости.

Для всех предприятий весьма острой остается проблема дефицита инвестиционных средств для развития. Для того чтобы обеспечивать устойчивость финансового состояния предприятиям в существующих условиях, приходится прилагать значительные усилия для поддержания своей платежеспособности, ликвидности и кредитоспособности.

Алиев О.М.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ

На современном этапе развития страны перед налоговой политикой стоят задачи, связанные в основном с переводом экономики на инновационный путь развития и повышения на этой основе качества жизни. Инновационное развитие – тип экономического развития (страны, региона, организации) основным фактором которого выступают инновации. Государственная инновационная политика – одно из направлений государственной социально-экономической политики, связанное с реализацией комплекса организационных, экономических и правовых мер, направленных на стимулирование инновационного процесса.

Следовательно, налоговая политика с помощью своего механизма и инструментов также должна быть направлена на создание стимулов к высокоэффективному труду, как специалистов, так и ученых, продвижению инноваций и поддержку инновационно-активных предприятий, развитию человеческого потенциала. Однако сегодня качество налогового и таможенного регулирования и администрирования но-

сят скорее «репрессивный» по отношению к инновационному бизнесу характер, несмотря на принятые меры по налоговому стимулированию инновационной активности. В целом выросла нагрузка по налоговым и неналоговым платежам на бизнес.

По результатам исследования Всемирным Банком налоговых систем мира, к важнейшим недостаткам российской налоговой системы, из-за которых она не может считаться инновационно направленной и не может способствовать модернизации российской экономики, относятся:

1. налоговая система выполняет в основном фискально-перераспределительные функции и неэффективна в стимулировании развития производства и соблюдении социальной справедливости;

2. перманентные усложнения форм отчетности и бесконечный рост их количества и модификаций;

3. несправедливое распределение доходов между бюджетами различных уровней и, как следствие, рост неофициальных поборов на различные нужды всех ветвей власти;

4. низкая эффективность работы органов, администрирующих сбор налогов, значительный вес серых и черных зарплат, развитие теневой экономики.

Анализ показал, что в соответствии со «Стратегией инновационного развития», внутренние затраты на научные исследования и разработки на федеральном уровне будут составлять даже в 2014 г. 0,94% ВВП против 0,87% ВВП в 2010 г. В консервативном же варианте прогноза эти затраты снижаются до 0,65% ВВП. Не предусматривается существенной государственной поддержки отраслей, обеспечивающих диверсификацию экономики и развитие инфраструктуры, так как даже по умеренно-оптимистическому сценарию в среднем за 2011-2014 гг. расходы федерального бюджета на стимулирование диверсификации и поддержку базовых отраслей, по оценке Минэкономразвития, составят около 1,4-1,5% расходов бюджета или 0,3% к ВВП. [3]

Такое состояние налоговой системы России все больше убеждает нас в необходимости перехода к новой (инновационной) парадигме налоговой системы, для использования которой могут использоваться только 4-5 параметров: количество работников, занятых в экономике; среднемесячная (начисленная, прогнозируемая) заработная плата; минимальная оплата труда (при расчете налога на доходы физических лиц); прожиточный минимум (при расчете налога на расходы физических лиц); социальный минимум (не облагаемый налогом). Таким

образом для расчета доходной части Консолидированного бюджета РФ, Федерального бюджета РФ и Консолидированного бюджета субъектов РФ не потребуется информация о ценах на продукцию нефтегазового комплекса и многой другой информации, достоверность которой весьма сомнительна.

Результаты расчетов налогового потенциала российской экономики, выполненных с использованием моделей новой (инновационной) парадигмы, являющейся менее зависимой от изменения мировых цен на продукцию нефтегазового комплекса, показывают, что она сможет способствовать эффективному использованию имеющихся резервов российской экономики за счет прогрессивного налогообложения дохода физических лиц и активного противодействия развитию теневой экономики и укрывательству доходов.

Сравнительный анализ по поступлению налогов и платежей в доход республиканского бюджета за 2005-2010 гг. показывает поступательный рост собираемости налогов.

Предложенный в работе комплекс мероприятий по сбору налогов будет способствовать на наш взгляд увеличению доходной части бюджетов, сокращению дотационности республиканского бюджета.

Анализ данных о величине и структуре доходов расширенного правительства в Российской Федерации в 2005–2010 годах показал, что величина налоговых доходов (рассчитываемая как сумма поступлений всех налогов, сборов, таможенных пошлин, страховых взносов на обязательное государственное социальное страхование и прочих платежей, имеющих квазиналоговый характер), на протяжении последних шести лет существенно снизилась – с 36,5% ВВП в 2005 году до 31,7% ВВП по итогам 2010 года.

При этом по-прежнему существенную долю доходов бюджета продолжают составлять доходы, получаемые от обложения налогами и пошлинами добычи и экспорта нефти и нефтепродуктов. Что говорит о сырьевой направленности как общей, так и налоговой политики государства. Это привело к тому, что если раньше мы при 30 долл за баррель нефти сводили бюджет страны, то сейчас только при 100 долл. и выше. Если так будет продолжаться дальше, то скоро экономика нашей страны просто рухнет.

Налоговое бремя у реального сектора экономики достаточно ещё высокое. Поэтому мы предлагаем сбалансированное и постепенное снижение фискальной нагрузки на экономику в средне- и долгосрочной перспективе до 25-30% ВВП.

Снижение фискальной нагрузки может быть обеспечено за счет расширения налогового стимулирования инвестиций и инноваций, повышения эффективности использования бюджетных средств и имущества, повышения собираемости налогов. Это будет способствовать увеличению ресурсов, остающихся в распоряжении бизнеса, а, следовательно, дальнейшему расширению спроса компаний на новые технологии и оборудование, к снижению потребности корпоративного сектора в заимствованиях на внешнем рынке, сокращению корпоративного внешнего долга, повышению устойчивости финансового сектора России.

Согласно Основным направлениям налоговой политики на 2012 год и на период 2013-2014 годы для выхода страны из сырьевой зависимости и перехода на инновационный путь развития предусматриваются ряд мер по стимулированию инновационной деятельности. [2] Однако мы считаем, что они нуждаются в дополнении.

Так нами выявлены основные противоречия действующей системы налогового стимулирования научной и инновационной деятельности:

1. Меры вводятся фрагментарно и охватывают отдельные сегменты (виды) инновационной деятельности.
2. Нет соответствия между мерами общего налогового регулирования и льготными режимами, вследствие чего налоговые льготы могут терять свое значение.
3. Недостаточное число льгот, направленных на стимулирование инновационной деятельности.
4. Трактовка действующих условий применения налоговых льгот является неоднозначной, что приводит к различной интерпретации возможностей их использования, создает ситуацию нестабильности и усложняет отношения организаций с налоговыми органами.
5. Система налогового администрирования сильно забюрократизирована.

Поэтому процесс перевода экономики на инновационный путь развития требует введения направленных налоговых льгот, создания «особых» зон, введения различий, учитывающих экономический и налоговый потенциал, в системы налогообложения всех российских регионов, внедрения государственных гарантий кредитов на инвестиционные цели, введения «налоговых каникул», уменьшения налогообложения (либо даже полного освобождения) оплаты труда персонала, занятого исследовательской деятельностью, исключения налогового воздуха в ценах, поскольку он ограничивает конкуренцию.

Сделанные нами предложения по использованию мер налоговой политики в целях стимулирования инновационной деятельности должны способствовать решению задачи перевода экономики страны на инновационный путь развития.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. – М.: Проспект, КноРус, 2012. – 832 с.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов. – URL: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/6655.html> (дата обращения: 26.03.2012).
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020» / Минэкономразвития России. – М., 2010. – 102 с.

Асабутаев И.Х., Абачараева А.М.

ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В УЧЕТЕ ВЫРУЧКИ ПО МСФО В СРАВНЕНИИ С РОССИЙСКИМИ СТАНДАРТАМИ

Основные различия между российским учетом и МСФО возникают при определении момента признания выручки.

Определяя выручку от продажи товаров по российским стандартам, мы привыкли ориентироваться на факт перехода права собственности. В международных же стандартах формулировка условия признания выручки более расплывчата – важно, продолжает организация контролировать проданные товары или нет.

Необходимо отметить, что международные стандарты финансовой отчетности отдельно рассматривают вопросы признания выручки, возникающей от договоров аренды, договоров страхования, изменения стоимости биологических активов в сельском хозяйстве, добычи полезных ископаемых и т.п. В российском учете некоторые вопросы учета дохода в принципе не рассматриваются, например, вопрос признания доходов от изменения стоимости биологических активов. Поэтому в данной статье будут затронуты вопросы признания выручки от наиболее распространенных договоров реализации товаров, работ и услуг.

Рассмотрим условия признания выручки при продаже товаров. Выручка от продажи товаров должна признаваться, когда удовлетворяются все установленные условия. В случае если хотя бы одно из

условий не соблюдается, то выручка в отчетном периоде не признается.

МСФО оперирует в основном качественными понятиями «значительные риски и вознаграждения», «надежное измерение выручки», «степень владения» и т.д.), оставляя значительный простор для профессионального суждения составителей отчетности. Российские же стандарты оперируют более точными определениями условий признания выручки («право на получение выручки, вытекающее из договора или подтвержденное иным образом», «право собственности перешло от организации к покупателю»), которые имеют документальное подтверждение.

Одним из наиболее ярких примеров различия МСФО от ПБУ является подход к реализации товаров через посредника с учетом перехода права собственности, значительных рисков владения и прибыли от владения товаром.

По условиям договора право собственности на товары переходит к посреднику. Посредник имеет право вернуть товар, если не сможет его реализовать в течение трех месяцев. По истечении трех месяцев посредник должен либо окончательно рассчитаться за товар, либо вернуть его.

Согласно МСФО 18 выручку необходимо признать в момент продажи посредником товара или по истечении трех месяцев (что произойдет раньше). В российском бухгалтерском учете выручка будет отражена сразу же в момент передачи товаров посреднику (момент перехода право собственности).

По условиям договора право собственности на товары остается у продавца до момента реализации товара конечному покупателю. При этом известно, что посредник осуществляет страхование товара, переданного ему продавцом на реализацию и размещенного в выставочных помещениях, а также несет транспортные расходы в случае возврата товара продавцу. Кроме того, посредник обычно реализует товар в течение двух-трех месяцев с момента его получения, а за всю многолетнюю историю работы с посредником были лишь единичные случаи возврата товара продавцу.

Согласно МСФО 18 выручку необходимо признать в момент передачи товара посреднику, потому что исходя из практики работы все значительные риски и вознаграждения, связанные с владением товаров, переходят к посреднику. В российском бухгалтерском учете выручка будет отражена только в момент реализации товаров посредником (момент перехода право собственности).

Принципы оценки полученной выручки в МСФО 18 и в ПБУ 9/99 также существенно различаются. Если договором предусмотрена отсрочка платежа, то согласно МСФО выручку надо признавать с учетом заложенной в договоре процентной ставки за пользование фактически заемными средствами.

Например, компания осуществила продажу товара за 230 000 руб. с оплатой через год. Среднерыночная ставка процента – 15% годовых. По МСФО выручка должна быть признана в сумме 200 000 руб. ($230\,000/115\%$), а остальные 30 000 руб. будут отражены как финансовые доходы. Согласно ПБУ 9/99 в качестве выручки будут отражены все 230 000 руб., т.е. «в полной сумме дебиторской задолженности». Аналогичным образом определяется доход от предоставления займов. Проценты должны начисляться не равномерно, а с учетом среднерыночной ставки процента на вложенный капитал.

Еще одним проблемным моментом с точки зрения оценки является осуществление оплаты неденежными средствами. Согласно МСФО 18, такая выручка оценивается в сумме справедливой стоимости полученного возмещения. Справедливая стоимость – это та сумма, на которую можно обменять актив или урегулировать обязательство при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами.

Согласно ПБУ 9/99 она оценивается в сумме «исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров». Если справедливая стоимость привязана только к рыночным условиям, то метод, которым организация определяет стоимость «аналогичных товаров» может не соответствовать справедливой стоимости.

МСФО 18 требует раскрытия суммы каждой значимой категории выручки, признанной в течение периода (выручки, возникающей от продажи товаров, от предоставления услуг, процентов, лицензионных платежей и дивидендов), а также раскрытие суммы выручки, возникающей от обмена товаров или услуг, включенных в каждую значимую категорию выручки.

Отдельно МСФО 18 требует раскрывать любые условные обязательства и активы, возникающие в связи с затратами на гарантийный ремонт, претензиями, штрафами и прочими вероятными потерями.

В свою очередь, ПБУ требует показывать выручку по каждой категории, в случае если сумма выручки по данной категории составляет пять и более процентов от общей суммы доходов организации за отчетный период. Что касается выручки по операциям мены, то ПБУ

регламентирует раскрытие: общего количества операции, с которыми осуществляются такого рода договоры, с указанием организаций, на которые приходится основная часть такой выручки; доли выручки, полученной по указанным договорам со связанными организациями, и способа определения стоимости продукции (товаров), переданной организацией.

Различия между МСФО 18 и ПБУ 9/99 носят в основном концептуальный характер. Хотя декларативно ПБУ приведено в соответствие с международными стандартами, тем не менее, оно несет отпечаток российской бухгалтерской традиции, когда отчетность составляется в целях контроля государственными органами, а не для частных инвесторов. При этом ПБУ 9/99 на уровне принципов противоречит ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», в котором в частности декларируется принцип приоритета экономической сущности над юридической формой. В ПБУ 9/99 содержится требование об обязательном подтверждении факта реализации договором или другим документом, что закрепляет в данном вопросе приоритет формы над содержанием. Напротив, МСФО 18 гармонично вписывается в систему международных стандартов и соответствует «Принципам подготовки и представления отчетности». Нечеткость формулировок и простор для профессионального суждения как раз обусловлены тем, что МСФО предлагает принципы, которыми необходимо руководствоваться при подготовке отчетности, а не правила, которым надо неукоснительно следовать.

Асламханов Ш., Зиралов И.С.

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В статье в основном будет говориться о малом предпринимательстве, о целесообразности развития такого бизнеса, о его перспективах важности и сопровождающихся в момент жизненного цикла предпринимательства проблем. Потому что за счет малого бизнеса можно способствовать эффективному развитию экономики страны, так же это способ привлечения инвестиций со стороны иностранных государств что ни мало важно.

Предпринимательство – одна из важнейших составляющих современной экономики. В странах рыночной экономики предпринимательство получило широкое распространение и составляет подавля-

ющую часть среди всех форм организаций. За последние десять лет в России появились миллионы предпринимателей и собственников. В связи с приватизацией за государством осталась лишь часть организаций и предприятий, остальные перешли в частное владение. Основную часть российского предпринимательства составляет малый и средний бизнес.. Предпринимательство -- это особый вид экономики под которой целесообразно понимать деятельность, направленную на извлечение прибыли, которая основана на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее а также на хозяйственном риске. Основной задачей предпринимателя является управление предприятием, которое включает в себя рациональное использование, а также ответственность за конечные результаты своей деятельности.

За предпринимательством в России будущее, процесс накопления критической массы неизбежно приведет к "предпринимательскому буму". Целью данной работы следует считать раскрытие вопроса о предпринимательстве и его роли в экономическом развитии региона. Потому что на сегодня тема развития малого бизнеса является наиболее актуальной, и для этого в Дагестане есть все условия, правда только климатические. Роль малого бизнеса в экономике огромна. Этот сектор экономики создает необходимую конкуренцию, появляется способность быстро реагировать на любые изменения рыночной конъюнктуры, создает дополнительные рабочие места. Основной проблемой здесь является проблема с финансированием такого бизнеса, так же усложненная система налогообложения, трудности со сбытом продукции в начале появления на рынке, а также давление со стороны криминальных структур и другие факторы. И ни всегда у начинающего предпринимателя хватает средств для реализации своих планов. Итак первой мерой, необходимой для содействия развитию малого бизнеса, состоит в том, чтобы в первую очередь создать бизнес план, и во вторую очередь помочь потенциальным предпринимателям найти деньги необходимые для продвижения своих дел.

И в таких случаях наше государство активно оказывает свою помощь за счет снижения налогов, пошлин, а также выделения денежных средств. важность малых предприятий еще и в том, что, ведя жесточайшую конкурентную борьбу за выживание, они вынуждены постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка.

Предприниматель организует малый бизнес, рискуя своим капиталом, чтобы потом получить прибыль, ведь неизвестно как у него все сложится.

В любой стране Правительство и Президент уделяют огромное внимание развитию бизнеса и предпринимательства. Также государство следит за тем, чтобы более крупные предприятия, так называемые монополии, не мешали развитию более мелких. Потому что малые фирмы при столкновении с крупной корпорацией чаще всего заканчивается поражением

Однако малый бизнес оказывает существенное воздействие на экономику страны в целом путем; Повышения производительности труда; Стимулируя перераспределение финансов между отраслями; Созданием рабочих мест; Вовлечением в свою деятельность инвесторов, молодых талантливых людей, с ихними новыми идеями взглядами на тот или иной продукт; Повышения налоговых поступлений в бюджет всех уровней и внебюджетных фондов; Стремлением к максимальному и своєвреенному удовлетворению спроса потребителей

Для преодоления поставленной цели следует решить ряд задач: изучить сущность, функции роль и формы предпринимательства, рассмотреть организационно-правовое формы предпринимательства в России, проанализировать предпринимательский потенциал Дагестана и его характерные черты, а также развитие малого предпринимательства в регионах России.

Спектр видов деятельности, которыми в праве заниматься малый предприниматель, конечно весьма широк и охватывает многие отраслевые экономические аспекты. Исключения составляют лишь сферы деятельности, по тем или иным причинам запрещённые законами Российской Федерации, а также относящиеся к стратегическим отраслям экономики.

В процессе регистрации субъекта малого предпринимательства вид деятельности определяется в соответствии с Классификатором видов экономической деятельности, насчитывающим 99 наименований от сельского хозяйства и строительства до лизинговых услуг и научно-исследовательской деятельности. Но также следует помнить, что ряд видов деятельности, легализованных на территории РФ, подлежит обязательному лицензированию. В соответствии с федеральным законом № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» к ним относятся кредитные, страховые, биржевые, инвестиционные отношения, деятельность, связанная с защитой государственной тайны, производство алкогольной и табачной продукции, услуги нотариусов и адвокатов и ряд других.

Современные экономисты практически отождествляют понятия: “предприниматель”, “малый бизнес”, “малое предпринимательство”,

в свою очередь, рассматривая “большой бизнес”, как явление экономической жизни базирующееся на иных принципах организации дела. На сегодняшний день в мире не существует общепринятого определения предпринимательства.

Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет «предпринимательство как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя – как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым.

Английский профессор Алан Хоскинг утверждает: "Индивидуальным предпринимателем является лицо, которое ведет дело за свой счет, лично занимается управлением бизнесом и несет личную ответственность за обеспечение необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль и чувство удовлетворения, которое он испытывает от занятия свободным предпринимательством. Но наряду с этим он должен принять на себя весь риск потерь в случае банкротства его предприятия

На мой взгляд утверждения Роберта Хизрича и Алана Хоскинга по сути одно и то же, но они не учли здесь один момент когда государство способствует и помогает развитию малого бизнеса.

Экономическая активность представляет собой, способ получения финансовых средств для обеспечения жизнедеятельности его самого и членов его семьи. Предприниматель, при планировании и организации своей деятельности никоим образом не может игнорировать настроения, желания, удовлетворение интересов, ожидания, оценки потребителя.

Таким образом, целью предпринимателя выступает необходимость "завоевать" потребителя, создать круг собственных потребителей.

Основная роль малого бизнеса в рыночной экономике.

Степень развития малого бизнеса и активности предпринимателей во многом определяет уровень демократизации государства и открытости его экономики. За счёт поддержки малого предпринимательства государство решает общие проблемы повышения уровня благосостояния населения и увеличения в процентном соотношении граждан со средним уровнем дохода, а также налоговые поступления от малого бизнеса в значительной степени способствуют пополнению бюджета. Кроме того, малый бизнес позволяет повысить средний

уровень социальной ответственности, экономической инициативы и осведомлённости граждан отдельно взятого государства. Также конкуренция, являющаяся основным условием работы малых предприятий в системе с рыночной экономикой, позволяет сдерживать рост цен на товары и услуги, и побуждает предпринимателей постоянно повышать качество продукции и внедрять новые технологии. Малый бизнес частично решает в государстве проблемы с безработицей. Стоит отметить, что роль малого предприятия в рыночной экономической системе трудно переоценить, так как, по сути, именно предпринимательство является конструктивной единицей и гарантией существования развитой рыночной экономики. Основными средствами воздействия предпринимателя на потребителя выступают следующие факторы:

1. новизна товара и его соответствие интересу потребителя;
2. качество;
3. цена, доступность товара;
4. степень универсальности товара;
5. внешний вид и упаковка;
6. позитивные отличительные характеристики товара от товаров других производителей и возможность потребителя ознакомиться с такими отличиями;
7. возможность воспользоваться услугами послепродажного сервиса;
8. соответствие общепринятым или государственным стандартам;
9. престижность и привлекательность рекламы товара и т. д.

Роль государства как субъекта предпринимательского процесса может быть различной в зависимости от общественных условий, ситуации, складывающейся в сфере деловой активности, и тех целей, какие ставит перед собой государство. В зависимости от конкретной ситуации государство может быть:

1. тормозом развития предпринимательства, когда оно создает крайне неблагоприятную обстановку для развития предпринимательства или даже запрещает его;
2. посторонним наблюдателем, когда государство прямо не противодействует развитию предпринимательства, но в то же время и не способствует этому развитию;
3. ускорителем предпринимательского процесса, когда государство ведет постоянный и активный поиск мер по вовлечению в предпринимательский процесс новых экономических агентов (нередко такая целенаправленная деятельность государства вызывает "взрыв"

предпринимательской активности и приводит к "буму" предпринимательства).

Роль инноваций в малом предпринимательстве.

Инновационная составляющая, как и в любом другом бизнесе, является основным фактором успешного функционирования любого предприятия. Этот момент приобретает особую значимость, если речь идёт о малом бизнесе, вынужденном держаться на плаву в условиях жёсткого соревнования. Любое конкурентное преимущество позволяет малому предпринимателю получить прибыль и выбиться из серой массы конкурирующих компаний. Ключевая роль инноваций прослеживается во всех аспектах малого предприятия: от предложения уникального товара или услуги, экономии на издержках за счёт внедрения новейших технологий производства, до современных инженерных методик повышения эффективности работы предприятия и мотивации персонала.

И в конце хочу еще раз подчеркнуть что, малый бизнес для развития регионов очень важен, который способствует увеличению рабочих мест, повышению развития экономики страны, снижению безработицы которая возрастает в стране с каждым днем, так же хотелось бы что бы предприниматели занимающиеся таким бизнесом , занимались им ни только для получения прибыли, но и для улучшения качества производимой продукции в лучшую сторону. и т. д.

Ахенбах Ю.А

ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ МОДЕЛЬ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» субъектам инвестиционной деятельности предоставлено право совмещать функции двух и более субъектов. Совмещение функций различными субъектами инвестиционной деятельности оказывает влияние на систему договоров, заключаемых между ними в целях реализации инвестиционного проекта, а также на движение финансовых потоков, выполненных работ, передачу объектов строительства их пользователям. При этом центральное место в системе взаимоотношений между субъектами отводится заказчику, поскольку именно он осуществляет организацию строительства, координирует действия

других субъектов строительной отрасли в процессе реализации инвестиционного проекта, определяет систему управления.

Обязательное совмещение функций первичного (генерального) инвестора и застройщика установлено только при долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости. Согласно Федеральному закону «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» только застройщик может привлекать денежные средства участников долевого строительства (соинвесторов) [6]. Застройщик выполняет функции генерального инвестора, аккумулирующего средства дольщиков. При этом в общей системе взаимоотношений субъекты строительной отрасли представлены заказчиком, подрядчиком и проектировщиком.

В остальных случаях распределение функций осуществляется по согласованию между участниками инвестиционного процесса. Ограничения на совмещение функций может быть установлено только в договоре или государственном контракте, заключаемыми между ними. На практике возможны разные комбинации совмещения функций субъектами инвестиционной деятельности.

На основе анализа различных комбинаций совмещения функций субъектов в поле логических возможностей выделено 11 моделей организационно-экономических отношений субъектов предпринимательства в инвестиционно-строительной деятельности изучение которых позволяет выявить общие признаки и отличия, выбрать оптимальную модель для каждой конкретной ситуации.

При изучении влияния интеграционных процессов на систему взаимоотношений субъектов инвестиционной деятельности нами установлено следующее. При совмещении одним субъектом инвестиционной деятельности двух функций модель субъектов строительной отрасли является структурным элементом модели субъектов инвестиционной деятельности. При этом инвестор и застройщик являются субъектами строительной отрасли только в том случае, если заказчик или подрядчик совмещают функции инвестора или застройщика.

Совмещение функций различными субъектами инвестиционной деятельности оказывает влияние на систему договоров, заключаемых между ними в целях реализации инвестиционного проекта, а также на движение финансовых потоков, выполненных работ, передачу объектов строительства их пользователям. При этом центральное место в системе взаимоотношений между субъектами отводится заказчику,

поскольку именно он осуществляет организацию строительства, координирует действия других субъектов инвестиционной деятельности в процессе реализации инвестиционного проекта.

При совмещении инвестором или застройщиком функций заказчика договор на выполнение функций заказчика может не составляться. Указанные функции могут быть определены в договоре инвестирования, заключаемом между инвестором и застройщиком. При совмещении инвестором или застройщиком функций подрядчика договор строительного подряда заключается между ними и заказчиком. Если функции подрядчика и заказчика совмещены, то договор строительного подряда заключается между инвестором и подрядчиком, а передача последнему функций заказчика оформляется отдельным договором.

Таким образом, при изучении влияния интеграционных процессов на систему взаимоотношений субъектов инвестиционной деятельности нами установлено следующее. При совмещении одним субъектом инвестиционной деятельности двух функций модель субъектов строительной отрасли является структурным элементом модели субъектов инвестиционной деятельности. При этом инвестор и застройщик являются субъектами строительной отрасли только в том случае, если заказчик или подрядчик совмещают функции инвестора или застройщика.

Если субъект инвестиционной деятельности совмещает функции трех субъектов, то каждый субъект инвестиционной деятельности становится субъектом строительной отрасли. При этом значительно сокращается количество заключаемых договоров:

- если инвестор совмещает функции застройщика и заказчика, то для реализации инвестиционного проекта заключаются только договоры подряда со строительными и проектно-изыскательскими организациями;

- при совмещении инвестором функций подрядчика и заказчика с застройщиком заключается договор инвестирования, в котором определяется порядок передачи застройщиком земельного участка под строительство и условия передачи заказчиком застройщику объекта инвестирования;

- аналогичные условия содержит договор инвестирования при совмещении функций застройщика, подрядчика и заказчика в одном лице. Разница состоит лишь в том, что по данному договору инвестор в обмен на инвестиции, которыми являются денежные средства, иное имущество и имущественные права (кроме права собственности на

земельный участок или права аренды на него) получает соответствующую часть объекта строительства;

- при совмещении инвестором функций застройщика и подрядчика с заказчиком заключается договор на выполнение функций заказчика, по которому ему передается во временное владение, пользование и распоряжение земельный участок и иные средства инвестирования. Заказчик заключает договор подряда с проектировщиком, а также соответствующие договоры с прочими участниками инвестиционно-строительного процесса, осуществляет контроль за строительством, и после ввода объекта строительства в эксплуатацию, передает его инвестору.

При совмещении одним субъектом функций инвестора, застройщика, заказчика и подрядчика строительство осуществляется хозяйственным способом. При использовании хозяйственного способа в организационной структуре нестроительной организации, осуществляющей строительство для собственных нужд, на время строительства создается строительное подразделение (отдел капитального строительства – ОКС). Характерной особенностью, отличающей хозяйственный способ от подрядного, является отсутствие договорных отношений.

Таким образом, строительство характеризуется сложной системой организационно-экономических и правовых отношений, как между субъектами строительной отрасли, так и субъектов строительной отрасли с другими субъектами инвестиционной деятельности и прочими участниками инвестиционно-строительного процесса. Сложность отношений между субъектами инвестиционной деятельности определяется не только наличием нескольких субъектов при реализации инвестиционного проекта, но и интеграционными процессами, происходящими в строительстве, которые выражаются в совмещении нескольких функций одним субъектом. Кроме того, на стороне каждого субъекта могут выступать несколько юридических или физических лиц.

Исследование влияния интеграционных процессов на систему взаимоотношений субъектов инвестиционной деятельности позволяет на стадии планирования инвестиционно-строительного процесса определить оптимальную организационную структуру его реализации.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Общепринятым в мировой практике обобщающим показателем, характеризующим роль налогов в экономике той или иной страны, служит доля всех налоговых поступлений в валовом внутреннем продукте (ВВП).

Важным фактором, определяющим, приемлемость той или иной налоговой нагрузки, является степень возврата государственных средств. Как видно ниже, наиболее высокий уровень налогообложения характерен для Скандинавских стран (Дания – 59%; Швеция – 58,1%; Норвегия – 54,9%), выбравших социально ориентированную модель рыночной экономики. И это не случайно. Именно в этих странах размер среднедушевых валовых доходов уровень социальных гарантий значительно выше, чем в США и европейских странах

Важным моментом, определяющим является зависимость налоговой системы уровня экономического и социально-политического развития. В мировой практике известны следующие наиболее распространенные льготы налогового регулирования: изменение массы налоговых поступлений; замена одних или другими; дифференциация ставок налогов; изменение налоговых льгот и скидок; изменение сфер распространения налогов и др.

В наиболее развитых государствах, объем инвестиции усматривается как один из важнейших показателей благополучия национальной экономики, а колебание инвестиционных вложений – как индикатор изменений совокупного спроса и в перспективе объема национального производства и занятости населения. В рамках налоговой кредитной политики традиционно формируется система льгот и других экономических средств, стимулирующих инвестиции в производство и научно-технические исследования.

В наиболее развитых государствах, объем инвестиции усматривается как один из важнейших показателей благополучия национальной экономики, а колебание инвестиционных вложений – как индикатор изменений совокупного спроса и в перспективе объема национального производства и занятости населения. В рамках налоговой кредитной политики традиционно формируется система льгот и других экономических средств, стимулирующих инвестиции в производство и научно-технические исследования.

Особенно интересен в этой связи анализ налоговых реформ 80-х годов, проведенных в таких индустриально развитых странах, как Германия, Канады, Япония, Швеция и Франции.

Проведение крупномасштабных или частичных налоговых реформ под девизом лучше низкие ставки налогов, с минимальным числом налоговых льгот, чем высокие ставки с множеством исключений из общего правила, стало за последние четверть века ключевым направлением налогового регулирования экономики практически во всех индустриально развитых странах мира. Они почти одновременно столкнулись на рубеже 80-х годов с разными по содержанию, однако идентичными по характеру и важности социально-экономическими проблемами.

В Германии налоговой реформе отводится важнейшая роль в рамках правительственной программы, направленной на стимулирование экономического роста и активизацию рыночного механизма. Среди важнейших задач реформы – создание благоприятного инвестиционного климата, рост самофинансирования производства, поощрение мелких и средних фирм, наиболее способных к быстрому обновлению, производимой дедукции и внедрению технических новинок. В ФРГ разработано несколько вариантов снижения налогообложения корпораций в целях стимулирования капиталовложений.

Это – введение необлагаемых налогом надбавок на инвестиции; сокращение ставок корпоративного налога (косвенное стимулирование); изменение налоговой структуры, то есть снижение налогов на доходы и прибыль, и одновременно увеличение налогов на потребление

Налоговая политика Швеции в 2000-е годы была достаточно своеобразна. Она не стремилась нейтрализовать влияние государства в экономике, а, напротив, исповедуя кейнсианский подход, умело маневрировала средствами госбюджета, а также прямыми и косвенными рычагами воздействия на рост деловой активности, инвестиций, стабильную ориентацию ряда секторов промышленности на экспорт, проводило гибкую антикризисную политику поддержания "умеренного спроса" в любой фазе цикла.

Главная задача шведской налоговой системы в части, касающейся налогов на корпорации, – содействовать развитию процесса капиталовложений, их структурному регулированию. Предусмотренные в направлении налоговые льготы включают короткие сроки амортизации для машин и оборудования, а также создание системы инвестиционных фондов. Особенность налогообложения шведских компаний

состоит в том, что оно позволяет дифференцировать формы финансирования. В частности, инвестиции в машины и оборудование облагаются меньшим налогом по сравнению с другими типами инвестиций

Специфика шведского феномена экономической политики состоит в том, что правительству, благодаря, главным образом, косвенным стимулам, полагается достаточно целенаправленно влиять на процесс накопления капитала, формирование инвестиционных фондов, осуществлять аккумуляцию на эти цели части прибыли, зарплаты и иных свободных денежных средств населения.

На втором этапе налоговой реформой (1999 г.) в Швеции были снижены ставки индивидуального подоходного налога (минимальная ставка: 55% до 20%; максимальная с 72% до 50%). Параллельно были отменены индивидуальные "льготы". Все это способствовало резкому стимулированию и активизации трудовой деятельности: только за три первых года осуществления реформы предложение рабочей силы возросло -а 5%. На 20% (с 50 до 30%) был также снижен налог на прибыль акционерных компаний, отменена корректировка облагаемого дохода по результатам периодической переоценки товарно-материальных запасов, выравнены налоговые условия финансирования капиталовложений за счет собственных и заемных средств.

Таким образом, в ходе шведской реформы было значительно уменьшено совокупное налоговое бремя и расширилась база налогообложения различных видов доходов, инвестиций и потребления, что способствовало повышению конкурентоспособности национальных товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Налоговая политика в Швеции гораздо сильнее, чем в других промышленно развитых странах, ориентирована на обеспечение максимальной занятости, широкую систему социальных гарантий, уравнивание уровня жизни различных слоев населения.

Налоговая система Франции отличается преобладающим значением косвенного налогообложения и относительно небольшой долей подоходного налога с физических лиц.

Сбор налогов, поступающих в центральный и местные бюджеты, осуществляет единая налоговая служба. Среди центральных налогов преобладают налог на НДС, акцизы и подоходный налог. Некоторые предприятия облагаются подоходным налогом по правилам налогообложения физических лиц. К двойному налогообложению приводит обложение физических лиц подоходным налогом с доходов от дивидендов наряду с налогообложением доходов АО. Особенностью подоходного налога является то, что обложению подлежит доход не от-

дельного физического лица, а доход семьи. Налог уплачивается всеми гражданами начиная в 18 лет. Порядок исчисления подоходного налога достаточно затруднителен. Первоначально все доходы семьи делятся на 7 групп: заработная плата, земельные доходы, доходы от дивидендов, доцентов, доходы от перепродажи, доходы от производственной деятельности, некоммерческие доходы и сельскохозяйственные доходы, для каждой из 7 групп отдельно определяется чистый доход.

При этом в каждой группе действует своя методика определения истого дохода. После определения чистого дохода происходит дальнейшее счисление суммы налога, подлежащей уплате в бюджет, путем пользования многочисленными скидками и льготами.

В Японии последняя налоговая реформа была успешно проведена через 40 лет после предыдущей в рекордно сжатые сроки – в течение всего двух лет, начиная с 1988 года. Однако, на ее теоретическое обоснование и тактическую подготовку со свойственными японцам деловитостью и предусмотрительностью, ушло почти 15 лет. Главным побудительным мотивом новой налоговой реформы стал неуклонный рост излишка торгового баланса, следствием которого были нарастающее неравновесие международной торговли и отсюда – отток ресурсов из страны.

Продолжая давние традиции японской национальной налоговой политики, оказывающей минимальное влияние на рыночную конъюнктуру, и низкий среди членов ОЭСР уровень обязательного налогообложения, крайнюю осторожность налоговых льгот, японская налоговая реформа была направлена на общее сокращение налогов и, в первую очередь, подоходного налога и налога на прибыль предприятий, имеющих дифференцированные по отраслям производства и величине предприятий ставки. Для компенсации потерь бюджета параллельно был введен новый процентный налог на потребление, значительно потеснивший старые косвенные налоги на товары.

Все это способствовало росту потребления и сбережений частных лиц к двигателям экономической активности, наращиванию денежной массы государством и дополнительному привлечению наиболее динамичной вставляющей спроса – производственных инвестиций, а в конечном счете в сочетании с самым низким уровнем налогообложения среди промышленно развитых стран мира – к известному успеху Японии на мировом рынке.

От других федеративных государств Канада отличается более высоким уровнем децентрализации, когда при значительном влиянии

федеральных органов власти провинции играют серьезную роль в армировании стратегии национальной экономики. На долю провинций приходится больше половины всех правительственных расходов Канады и продукции по обеспечению сферы образования, здравоохранения индивидуального страхования. Причем тенденция повышения роли провинций го должна действовать и в последние годы. Но в целом налоговая система Канады представлена на трех основных уровнях: федеральном (около 50% государственных доходов); провинциальном (около 40%); местном (10%).

Основу доходов федерального бюджета составляют: подоходный налог с населения, налог на корпорации, налог на товары и услуги, акцизы, воженные пошлины и взносы в фонды социального страхования. Доходы провинций складываются из: подоходного налога с населения, налога с продаж, налога на прибыли корпораций, акцизов, взносов в фонды социального страхования, налогов на дарение, рентных платежей, различных регистрационных и лицензионных сборов.

Налоговая система Канады начала модернизироваться в связи с доведением налоговой реформы в 1987 г. В соответствии с ее положениями Канаде на федеральном уровне стали действовать три ставки подоходного по вместо ранее существовавших десяти, а каждом регионе — свои местные ставки. Большое внимание в Канаде уделяется стимулированию деятельности малого бизнеса. Доля таких мелких фирм (занято менее 10% лиц наемного тогда) достигает 97% от числа всех компаний (услуги, розничная торговля, строительство, наукоемкие отрасли), и к их доходам применяется единая ставка — 12%. В целом в налоговой системе Канады преобладает прямое налогообложение. Из косвенных налогов наиболее значимы: федеральный налог на товары и услуги по единой ставке — 7% и местный налог. Иногда в провинциях эти два налога объединяются в комбинированной ставке — 15%. Объединенный налог включается в розничные цены.

Несмотря на широкие полномочия в сборе налогов, провинции изучают поддержку со стороны федерального правительства в форме трансфертов, которые составляют около 28% всех их доходов. Федеральные трансферты провинциям основаны на трех имеющих разные цели и структуры ключевых программах — «выравнивание», установленное финансирование программ» и «План помощи». По нашему мнению, общая ориентация на децентрализацию оправдывает себя, так как она облегчает адаптацию социальной политики к насущным нуждам населения.

Таким образом, опыт налогового реформирования индустриально развитых стран мира позволяет сделать вывод, что при всем многообразии специфических условий его проведения общей тенденцией является сокращение льгот и расширение налогооблагаемой базы.

В то же время следует иметь в виду, что в зарубежных странах, несмотря на тенденцию к ограничению, значение льгот достаточно весомо, снижение налоговых льгот не привело к принципиальному демонтажу их системы. Продолжает сохраняться система льгот, обеспечивающая, прежде всего, эффективное функционирование механизмов налогового стимулирования научно-технического развития. Значение льгот в налогообложении прибыли весомо для большинства стран и в количественном отношении. Об этом свидетельствуют оценки, полученные японскими экспертами для начала 2000-х годов. По этим оценкам, льготы уменьшают общую ставку налога на прибыль в США с 40% до 32%, в Англии – с 33% до 24,6%. Общая ставка налога на перераспределенную прибыль в Германии при вычете из нее той части промыслового налога, которая по сути является налогом на капитал, оставляет 53%, при вычете налоговых льгот она снижается до 44,4%, то есть стоимость примерно на 16%.

В зарубежных странах широко используются наиболее мобильные инструменты налогового регулирования экономики – льготы и ставки. Так, США действует система дифференциации налоговых льгот по отраслям для компаний горнодобывающей промышленности установлена скидка на лощение недр, дающая право на освобождение от налогообложения определенного процента от валового дохода. Для компаний нефтяной и базовой промышленности, ведущих разведку и разработку новых полезных ископаемых, также предоставляло специальные скидки.

В лесной промышленности действуют специальные скидки, отражающие специфический характер затрат в этой отрасли, а также льготы, связанные с исчислением убытков у компаний, лесной промышленности.

Налоговое законодательство отдельных стран, например Канады и Бельгии, предусматривает также снижение ставки подоходного налога для обрабатывающих отраслей. В Великобритании и, Норвегии для доходов от добычи нефти и газа установлены завышенные, по сравнению с новой, ставки корпорационного налога (соответственно 75 и 50,5% подоходный налог с корпораций плюс 35% специальный Нефтяной" налог).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ – КАК ОДНО ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Новые технологии – это основа мировой конкурентоспособности государства. В современных условиях, когда из-за настигшего мирового хозяйства экономического кризиса многие иностранные компании вынуждены приостанавливать или сворачивать свое производство в России, целесообразным является развитие отечественного производителя на основе инновационных, наукоемких технологий. Такое развитие обеспечит высокую конкурентоспособность отечественных товаров на российском и мировом рынках.

При этом единственным способом финансирования инноваций для вновь созданных инновационных компаний зачастую становится механизм венчурного (рискового) финансирования. Поскольку использование банковского кредитования для такой цели невозможно в силу того, что финансовый провал приходится на ранние стадии развития компаний, когда у нее отсутствуют стабильные доходы, кредитная история, материальные активы, которые могли быть использованы в качестве залога. Венчурное инвестирование – это вложение средств в обмен на долю в уставном капитале компании, находящейся на стадии начального развития, в расчете на рост капитализации компании в будущем и получение высокой прибыли при продаже этой доли [3, с.23].

За рубежом, особенно в США и в ряде стран Западной Европы, механизм венчурного финансирования инновационных проектов активно используется уже не одно десятилетие. Венчурный капитал способствовал успеху таких известных компаний, как Microsoft, Intel, Apple Computer, Lotus, Solectron, Brookstone, Sports Authority, Federal Express и многих других. При этом развитие инновационных компаний с помощью венчурного капитала во многих странах стало возможным благодаря реализации государственных программ, таких как Yozma в Израиле, SITRA PreSeed в Финляндии, SBIC в США и др.

Основы государственной политики развития венчура в России были изложены в проекте «Концепции развития венчурной индустрии в России», которую представило Минпромнауки России на заседании Правительства РФ 13 ноября 2002 года. Предусмотренные в ней меры государственного стимулирования были призваны активизировать

высокотехнологичный сектор промышленности. Для этого предлагалось провести инфраструктурные преобразования подотчетных государству научных организаций: в частности, создавать при них агентства по трансферу технологий, которые возьмут на себя задачу «инкубирования» компаний на начальной стадии их развития.

Методологической основой реализации политики государства в рамках данной концепции стала поддержка деятельности венчурных инновационных фондов с государственным долевым участием с целью снижения или компенсации рисков частного инвестора (государственно-частное партнерство).

Для этих целей в рамках рынка коллективных инвестиций существует инструмент, благодаря которому государство, осуществляя инвестиционные вложения в стоящие перед ним приоритетные задачи, имеет возможность реализовать данные проекты на условиях рационального, прозрачного, эффективного партнерства, основанного на принципе баланса интересов и построенного путем консолидации рыночных и государственных финансовых ресурсов через конструкцию паевого инвестиционного фонда (ПИФ).

Реализация этого механизма стала возможна после принятия официальной формы венчурного фонда как закрытого паевого инвестиционного фонда оборисковых (венчурных) инвестиций (далее – ЗПИФ ОРВИ), а также законодательного закрепления необходимых условий его формирования [1]. Важной особенностью такой формы организации венчурного капитала является то, что аналогично американскому партнерству с ограниченной ответственностью исключается двойное налогообложение доходов инвесторов.

На практике использование института государственно-частного партнерства началось в последние годы. Так в 2006 году были созданы ОАО «Российская венчурная компания» и ОАО «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий». С 2005 года в регионах реализуется программа Минэкономразвития по созданию «Региональных фондов содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере».

Основной задачей формирования подобных фондов является финансирование малых высокотехнологичных компаний в регионах. На начало 2012 года действует 22 региональных венчурных фонда: Москва, Санкт-Петербург, Московская, Пермская, Томская, Нижегородская, Волгоградская, Самарская области, республики Татарстан, Мордовия и др.

Формирование таких фондов осуществляется на условиях, предусматривающих приобретение паев как государственным инвестором, так и частными инвесторами. Для этого проводится конкурс на выбор управляющей компании регионального венчурного фонда. Последняя по условиям конкурса должна привлечь 50% средств фонда, остальные перечисляются из федерального (25%) и регионального бюджетов (25%).

Иными словами, создание и развитие регионального венчурного финансирования дает реальный шанс для развития малого инновационного предпринимательства. На каждый вложенный рубль региональных средств приходится три рубля инвестиций, два из которых — частные вложения.

При этом все инвестиции направляются только в региональные инновационные компании. Это способствует развитию экономически самостоятельных и «вытягиванию» депрессионных регионов страны.

При этом переход региональной хозяйственной системы к инновационному типу экономического развития представляется наиболее перспективным и результативным с точки зрения обеспечения как региональных, так и национальных интересов, способным стать тем направлением, которое позволит многим регионам и государству выйти из кризиса и совершить прорыв в экономическом развитии.

Реализация предложенного перехода автору представляется возможной на условиях построения слаженной системы взаимодействия цепи субъектов «государства – науки – бизнеса», объединенных термином «государственно-частное партнерство». В результате такого партнерства все участники имеют возможность достижения определенных результатов, а в перспективе такое взаимодействие приведет к усилению конкурентоспособности экономики и повышению качества жизни населения. При этом следует сделать акцент на взаимодополняемости сторон в реализации инновационного потенциала региона.

В экономической литературе существуют множество определенных понятия инновационный потенциал. Многие авторы концентрируют свои усилия на изучении его отдельных аспектов, поэтому зачастую инновационный потенциал отождествляется с понятиями научного, интеллектуального, творческого, научно-технического потенциалов.

На взгляд автора, инновационный потенциал следует рассматривать как мера способности и готовности организации, региона или иного экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность. При этом под способностью понимается наличие и сбалан-

сированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью – достаточность уровня его развития для построения инновационной экономики. Данный подход представляется обоснованным и позволяет структурно представить инновационный потенциал региона как с точки зрения ресурсной компоненты, характеризующей возможности отдельных ресурсов для осуществления инновационной деятельности в регионе; так и результативной компоненты, отражающей результат реализации использования ресурсных возможностей, т.е. характеризующей достигнутый уровень инновационного потенциала.

Внутреннюю составляющую (структуру) инновационного потенциала региона образуют: экономический и научный потенциалы, а его внешней составляющей является интеграционное взаимодействие с другими регионами, конкурентоспособность региона на государственном и мировом уровне. Данная структура представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Структурный подход к определению инновационного потенциала региона

В рамках данной позиции необходимо указать, что само наличие инновационного потенциала является необходимым, но недостаточным условием для развития инновационной деятельности. Иначе говоря, степень эффективного использования совокупности инновационных ресурсов зависит от той или иной институциональной комби-

нации (социальной формы), т.е. инновационный потенциал может остаться невостребованным, если не будет социальных форм, способных его реализовать. В роли таких форм для выполнения показанной на рисунке цепочки «наука – инновации – производство» выступают субъекты инновационной инфраструктуры.

Именно инновационная инфраструктура, как система организаций, выступает связующим звеном между научной идеей и ее практическим воплощением.

Первыми в России стали появляться технологические парки и бизнес-инкубаторы на базе высших учебных заведений и крупных государственных научных центров (ГНЦ) в начале 90-х гг. Далее была создана сеть инновационно-технологических центров (ИТЦ), основной задачей которых является обеспечение доступа к производственным площадям сформировавшимся малым инновационным предприятиям. В свою очередь инновационно-промышленные комплексы (ИПК) создавались, как правило, на базе незадействованных производственных мощностей крупных предприятий, а технологические кластеры выполняли роль инновационно-промышленных парков, также обеспечивая возможность изготовления продукции. С 2003 года развиваются информационно-аналитические центры и коучинг-центры, а также центры трансфера технологий (ЦТТ), целью которых является передача инновационных разработок в стадию практического использования.

И наконец, совершенно новым инструментом поддержки инновационной деятельности в регионах в системе их инновационной инфраструктуры стал институт государственно-частного партнерства. В этом случае государственно-частное партнерство представляет собой союз государства, науки и бизнеса в целях реализации общественно значимых проектов и программ в различных отраслях народного хозяйства с учетом согласования интересов и обеспечения равноправия его участников [2].

В данном механизме задачей науки является предложение новых разработок; роль государства состоит в создании условий для всех участников (обеспечение безопасности, снижение рисков, предоставление гарантий, налоговых льгот и т.п.), контроле и финансировании инновационных проектов. Бизнес должен обеспечить эффективное управление и выполнение обязательств по финансированию инновационного процесса.

Таким образом, исследование современных тенденций позволяет сделать вывод о том, что ключевыми социально-экономическими и

организационными элементами развития национальной инновационной системы, обладающими свойствами взаимосвязи и взаимообусловленности, являются инновационный потенциал, инновационная инфраструктура, государственно-частное партнерство. При этом каждый элемент играет определенную роль в инновационном развитии и призван оказать определенное влияние на создание инновационной экономики региона (региональной инновационной системы).

Формирование и развитие указанных элементов при наличии функциональных связей между ними обеспечит инновационное развитие федерации в целом и ее регионов.

Список использованных источников

1. Приказ ФСФР от 8 февраля 2007 г. № 07-13/пз-н «Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» (в ред. Приказа ФСФР РФ от 24.07.2007 N 07-85/пз-н)
2. Виллисов, М.В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть, 2006. – №7.
3. Каширин, А.И. В поисках бизнес-ангела. Российский опыт привлечения стартовых инвестиций / А.И. Каширин, А.И. Семенов – Москва: Вершина, 2008. – 383с.

Вервейко М.Н., Пашкова Е.Н.

СОСТОЯНИЕ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Для коммерческого банка проблема формирования оптимальной структуры капитала является актуальной. Как финансовый институт особого типа, банк характеризуется уникальными особенностями функционирования и выбора источников формирования ресурсной базы. При этом структура источников финансирования деятельности российских коммерческих банков имеет особенности по сравнению с некоторыми другими типами хозяйствующих субъектов. Наибольший удельный вес в структуре капитала занимают заемные ресурсы. Единой методики при формировании структуры капитала нет. Банки стремятся увеличить свой капитал, так как он является страховым фондом, способствующим покрытию возможных претензий в случае банкротства банка, а также источником финансирования развития банковских операций[1].

За последние годы в ресурсной базе кредитных организаций наметились изменения, которые все заметнее отражаются на картине финансового посредничества. Ресурсная база российских банков укрепляется, и гораздо быстрее, чем ресурсная база других отраслей экономики. Она быстро увеличивается, но в абсолютном выражении ничтожно мала, ее исходный уровень очень невысок. Почему ресурсная база и банковский сектор не растут еще более быстрыми темпами? Потому что здесь потенциал наращивается настолько, насколько это позволяет уровень доверия к экономике в целом. Неудивительно, что, не находя себе применения внутри страны, значительная часть наших денег уходит за границу.

К настоящему времени сложилась следующая структура банковских пассивов (Рис.1) [3].



Рис.1 Структура ресурсной базы на 1 января 2012 года, %

Анализ изменений структуры пассивов кредитных организаций, сгруппированных по источникам средств, за последние годы позволяет говорить о ряде закономерностей.

За текущих пол года пассивы банковской системы России выросли на 2,64 трлн. рублей в денежном эквиваленте. Рост обязательств в текущем году, как и в 2011 году опережает рост собственного капитала. Пассивы в совокупности выросли на 6,33%, а собственный капитал – на 4,45% за первое полугодие 2012 года.

На 1 июля 2012 года совокупный объем собственного капитала российских банков составил 5,49 трлн. рублей, на 1 января 2012 года он был равен 5,24 трлн. рублей. Наибольший прирост капитала кредитных организаций был продемонстрирован в мае и марте 2012 года, когда он увеличивался по сравнению с предыдущими месяцами на 1,3% и 2,1% соответственно. Единственным месяцем в 2012 году, ко-

гда собственные средства банков уменьшались, был февраль, тогда собственный капитал у российских банков сократился на 0,2%.

По итогам января-октября 2012 года основными локомотивами прироста пассивов стали средства, полученные от Банка России, выпущенные долговые обязательства и вклады физических лиц.

Во многом по причине острой нехватки ликвидности на рынке активную подпитку банкам стал оказывать ЦБ РФ, в результате чего доля средств, полученных от Банка России, в пассивах радикально увеличилась с 2,9% на 1 января 2012 года до 5,1% на 1 октября 2012 года. В денежном выражении задолженность банков перед ЦБ выросла до 2350,6 млрд. рублей на 1 октября 2012 года. Обеспечивая банки дешевым фондированием, ЦБ РФ выступает в качестве основного источника подпитки разгоняющегося розничного кредитования и спекуляций на рынке долговых ценных бумаг[5].

Закрепилась тенденция к опережающему увеличению остатков на счетах физических лиц. Удельный вес вкладов физических лиц в объеме средств клиентов составляет почти половину – 46,6%. Это происходит в связи с увеличением темпов роста денежных доходов населения, сдвигам в сберегательном поведении домашних хозяйств, росту доверия к банковской системе после кризиса 2008 года. Остатки на счетах физических лиц выросли на 1 января 2012 года на 2053,4 млрд. рублей, что выше показателя на 1 января 2011 года (9818 млрд. рублей) на 21%. Объем вкладов физических лиц по итогам 1 октября 2012 года составляют 13057,6 млрд. рублей.

При этом отметим, что по объему вкладов физических лиц в российском банковском секторе тройку лидеров по итогам данных за сентябрь 2012 года занимают: Сбербанк России - 5 970 млрд. рублей (46,43% в объеме пассивов банка), Банк ВТБ 24 – 924 млрд. рублей (68% в объеме пассивов банка), Газпромбанк – 284 млрд. рублей (11% в объеме пассивов банка). Наиболее сильный рост абсолютного объема депозитов физических лиц во втором квартале наблюдался у Сбербанка (369 млрд рублей или 6,7%). Этот банк обеспечил более трети от всего прироста вкладов по банковской системе в целом. В свою очередь, ВТБ 24 смог нарастить объем вкладов за апрель-июнь 2012 года на 81,6 млрд. рублей или на 9,8%. В целом по банковской системе во втором квартале восемь банков увеличили портфель депозитов физлиц более чем на 10 млрд рублей каждый [4].

Вклады физических лиц до востребования и сроком до 30 дней на 1 января 2012 года составили 2281,3 млрд. рублей (доля в структуре вкладов физических лиц 19%), что превышает значение годом ра-

нее на 548 млрд. рублей или 32%. Вклады физических лиц сроком от 31 дня до 1 года на начало 2012 года также увеличились на 646,3 млрд. рублей до 2376,7 млрд. рублей что составляет 20% всех вкладов. Наибольший удельный вес во вкладах физических лиц пришелся на вклады сроком свыше 1 года – 61%. Объем вкладов физических лиц сроком свыше 1 года увеличились с 6354,7 млрд. рублей до 7213,4 млрд. рублей.

При анализе структуры пассивов кредитных организаций выявлено уменьшение удельного веса по остаткам средств организаций на расчетных и прочих счетах в общем объеме ресурсной базы коммерческих банков. Несмотря на абсолютный прирост на 10% (на 481 млрд. рублей), удельный вес снизился по состоянию на начало 2012 года до 20,42%, против 23% по состоянию на 1 января 2011 года. При этом стоит отметить тенденцию роста объемов депозитов юридических лиц. Увеличение составило 2331,8 млрд. рублей (38%) с 6035,6 млрд. рублей на 1 января 2011 года до 8367,4 млрд. рублей на 1 января 2012 года (32% от всех средств клиентов).

Выпущенные долговые обязательства банковского сектора на 1 января 2012 года увеличились 186,5 млрд. рублей (14%). Изменения в структуре выпущенных банками долговых обязательств характеризуются разнонаправленными тенденциями. С одной стороны, в 2011 году вырос объем облигаций (с 538 до 667 млрд. рублей), хотя по-прежнему доля этого инструмента не превышает 4% выпущенных банками обязательств. С другой стороны, на начало 2012 года наблюдается снижение объемов выпуска депозитных и сберегательных сертификатов. Стоит отметить, что на 1 октября 2012 года объемы депозитных сертификатов снизятся до 10,7 млрд. рублей (1 января 2012 – 13,4 млрд. рублей), а сберегательные сертификаты в течении девяти месяцев отчетного года значение увеличится почти в 13 раз, с 11,5 млрд. рублей до 146,4 млрд. рублей. Сохраняется тенденция снижения доли векселей в банковских пассивах. Тем не менее, их объем на начало 2012 года составляет 859,5 млрд. рублей, или более 55% выпущенных банками долговых инструментов. Таким образом, структура банковских долговых ценных бумаг все еще заметно ориентирована в сторону неэмиссионных обязательств, что явно снижает инвестиционную привлекательность банков для широкого круга инвесторов [3].

В целом, несмотря на закрепление положительных тенденций, в динамике и структуре ресурсной базы коммерческих банков сохраняется множество нерешенных проблем. К ним можно отнести узость

ресурсной базы, преобладание «коротких» пассивов над «длинными» и т.д. Вопрос, где финансово-кредитным структурам брать «длинные» ресурсы для возобновления и расширения кредитования и какие источники подобных средств являются сейчас наиболее доступными и востребованными российскими банками сейчас одни из наиболее актуальных.

Литература.

1. Лаврушин, И.О. Банковское дело [Текст]: учеб.пособие / И.О. Лаврушин. – М.: «КНОРУС», 2009 . - 352 с.
2. Жарковская, Е.П. Банковское дело [Текст]: учеб.пособие / Е.П. Жарковская- М.: Омега-Л, 2004. – 440 с.
3. Обзор банковского сектора Российской Федерации (Экспресс-выпуск) №121 ноябрь 2012 год [Текст]: Информационно-аналитические материалы ЦБРФ, М.: 2012 год, 27с.
4. Рейтинги банков [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.banki.ru/banks/ratings/?PROPERTY_ID=60&IS_SHOW_LIABILITIES=1 , свободный
5. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации (Банка России) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>, свободный

Воробьев К.Ю.

РЕАЛИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Вопросы, затрагиваемые в данной статье, весьма злободневны и находятся в постоянном обсуждении. Проблема заключается в том, что существует ряд весьма различных точек зрения на то, в каком состоянии находится экономическая система РФ и на что можно рассчитывать в ближайшие несколько лет. Одна из точек зрения, активно продвигаемая единокороссами во главе с недавно выбранным в качестве Президента РФ, но еще не вступившим в должность Путиным В.В. Ее суть достаточно прозрачна и заключается в следующем, за время становления РФ, со времен СССР, была проделана огромная работа и сейчас экономика перешагнула почти по всем показателям уровень жизни в 90-е. Этому посвящено достаточно публикаций и высказываний, обобщил которые Путин В.В. в цикле своих предвыборных статей. Об этом же говорит и министр экономического развития Набиул-

лина Э.С., экономика должна трансформироваться в несырьевую или, другими словами, инновационную, следует повышать инвестиционную привлекательность, накапливать средний класс. Однако, насколько подобная точка зрения близка к реальному положению вещей вопрос, на который пытаются ответить многие ученые и исследователи. Реальность такова, что стратегические цели и сам подход, предложенный правящей партией, постепенно себя исчерпывает. Этому есть ряд объективных доказательств. Самым ярким из них может служить нынешний политический климат в стране. Общество, то самое новое поколение, выражает открытое недовольство проводимой политикой и встает скорее на сторону оппозиции, хотя и не придерживается ее взглядов. Оно готово к диалогу, но на него скорее не готово руководство страны.

Внимание общественности, конечно, уделяется высказываниям известных экономистов, к примеру, бывшего министра финансов Кудрина А.Л. И «подогревает» данный интерес назревшие перемены в политической жизни страны. Становление демократии и гражданского общества начинает зарождаться в умах общества. Демократичный подход к экономике, вот что сейчас важно. Время принятия безальтернативных решений прошло.

Российская экономика переходит на инновационный путь сравнительно недавно и пока не очень понятно, какими темпами. Как итог, бюджет по-прежнему не сбалансирован по расходам и находится в четкой корреляции с ценами на нефть. Еще одна важная проблема, на которую в частности обращает внимание Кудрин А.Л. это чрезмерное укрепление рубля. Если быть точным, то реальный курс рубля за последние 10 лет вырос примерно на 80-90%. Подобные макроэкономические проблемы требуют решения, но находятся в тени проблем социальной и бюджетной сферы. Они, вне всякого сомнения, требуют принятия продуманных решений, но если говорить об инвестиционной привлекательности страны в целом, то, как раз курс национальной валюты, процентные ставки, инфляция и другие важные макроэкономические показатели определяют внимание со стороны иностранных инвесторов, в том числе институциональных. Но, скорее всего, сейчас большее внимание будет уделяться все-таки социальной сфере, на которую отчасти, сделал ставку Путин В.В. в своей предвыборной программе. Несомненно, увеличивать довольства для отдельных слоев населения необходимо, но делать это нужно, придерживаясь четкого плана. Увеличив расходы в этом направлении, есть простых вариантов, найти новый источник доход или «прижать»

старый. Предлагается второй путь, по которому последует увеличение налогового бремени, причем не только на зажиточные слои. А если представить ситуацию, что цены на нефть будут находиться не в «нужном» нам коридоре, тогда что будем делать? Поэтому следует продолжать накапливать стабилизационный резервный фонд, за что всегда ратует Кудрин А.Л., ввести определенную цену «отсечения», и переводить сверхприбыли в резерв. По сути, это и спасло РФ в кризис 2008-2009 гг., благодаря продуманным заблаговременным действиям Минфина.

Данное рассуждение носит поверхностный и общий характер, и конечно требует детального анализа каждой статьи доходом и расходом, и многого другого. Необходимо просто понимать и видеть ситуацию в целом. Нужен новый подход, в который должны войти и модернизация, и инновации, и обычная экономия, и борьба с бюрократией. И самое главное, чтобы это не осталось словами, неважно как это назвать.

Не стоит забывать о решении насущных проблем, таких как коррупция, система государственных закупок. Это всё требует комплексного подхода в решении. В противном случае, если экономическая политика не поменяет своей направленности, последствия могут быть не очень радужны. По различным оценкам экспертов, это может стоить до 1,55-1,85% ВВП ежегодно. Кроме роста дефицита бюджета и снижения темпов экономического роста, в отсутствие контрмер, причем не очень популярных, ждать, по всей видимости, ничего не приходится.

Решать все эти вопросы и делать выбор придется новому правительству, однако новым оно будет лишь условно, подходы и исполнители будут без сомнения в основной своей массе те же. Однако, будем надеяться, что руководство страны сможет найти нужные рычаги воздействия на внутреннюю политику, а вступление РФ в ВТО, членство в ОЭСР, возрастающая роль БРИК в этом помогут.

МЕХАНИЗМ СОЦИОИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ С ПОЗИЦИИ РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Тема управления процессом социоинновационного развития в настоящее время всё чаще становится объектом исследования российских учёных. Это обусловлено активным развитием социальных наук в последние 15-20 лет в нашей стране и актуальными задачами, стоящими перед нашей страной.

Предложения по переводу экономики России на инновационный путь развития являются в настоящее время предметом широкого обсуждения. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года говорится о переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Главной целью социально-экономического развития всей системы «человек – общество – государство» является гармоничное, сбалансированное развитие человека, расширяющееся воспроизводство социального и человеческого потенциала, эффективное использование потенциала труда¹. Поэтому акцент должен быть сделан на социоинновационном развитии.

Под социоинновационным развитием вслед за Докторович А.Б. нами понимается гармоничное, сбалансированное развитие человека и общества, государства, экономики и социально-трудовой сферы, в котором обеспечиваются экономический рост, расширяющееся воспроизводство социального и человеческого, экономического и инновационного потенциалов, условия достойного труда, эффективное и сберегающее и использование трудового потенциала. Целями такого развития являются:

- экономический рост и повышение доходов, воспроизводство экономического потенциала;
- повышение уровня и качества жизни, воспроизводство социального потенциала;

¹ Докторович А.Б. Воспроизводство социального потенциала и инновационная активность регионов России // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 5. Часть I. М., 2010.

•инновационный тип социально-экономического развития и воспроизводство инновационного потенциала².

В разрабатываемой современной теории социоинновационного развития признаются приоритетными расширяющееся воспроизводство социального, человеческого и интеллектуального потенциалов, доминирование научного знания и интеллектуальных качеств, в числе которых способности и умения применять знания к знаниям, а научное обоснование решений, принимаемых в государственном управлении, бизнесе и общественной деятельности, – ключевыми факторами.

По нашему мнению, механизм социоинновационного развития – это форма осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиска инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности. В качестве конкретных механизмов социоинновационного развития нами понимаются противоречия, возникающие в ходе создания инноваций. В их основе лежит невозможность принятия решений с помощью традиционных методов, изменения лишь структуры потребностей сотрудников организации, ценностей организационной культуры. Эта неразрешенность и даёт импульс к разработке новых инновационных решений³.

В силу особенностей протекания инновационных процессов, механизм регулирования социоинновационных процессов определяется как устойчивая структура взаимодействия социальных субъектов по поводу реализации конкретных нововведений, порождающая особую систему видов инновационного поведения этих субъектов.

Инновационная сфера представляет собой систему взаимодействия инноваторов, инвесторов, товаропроизводителей конкурентоспособной продукции, услуги и организации в целом. В качестве структур, позволяющих сконцентрировать финансовые и материальные ресурсы на инновационном развитии, распространение получили научно-производственные комплексы (НПК) – совокупность организаций, осуществляющих научную, научно-техническую, инновационную деятельность, экспериментальные разработки, испытания, подго-

² Докторович А.Б. Воспроизводство социального потенциала и инновационная активность регионов России // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 5. Часть I. М., 2010.

³ Колоколов В.А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №1.

товку кадров в соответствии с государственными приоритетами развития науки и техники⁴.

Социоинновационный путь развития НПК показывает, что дальнейшее становление наукоемкой отрасли фундаментально зависит от технологического развития, но ведущая роль всё равно отводится человеческому фактору. Здесь на первый план выходит такое управленческое воздействие на инновационные структуры, которое предполагает владение управленцем совокупностью способов рефлексирования себя как профессионала, другого как объекта профессиональной деятельности и процесса их взаимодействия, т.е. рефлексивное управление.

Проблема рефлексивного управления социоинновационным развитием НПК является неразработанной. Хотя самое понятие рефлексивное управление разрабатывалось в отечественной науке еще сначала 1960-х годов и связано с именем В.А. Лефевра и его первых единомышленников: В.П.Баранова, В.Е. Лепского, А.Ф. Трудюбова. Западные аналоги рефлексивного управления начали появляться с 1970-х годов, когда ученые обратили особое внимание на роль положительных обратных связей в управлении и связанных с ними процессов самоорганизации.

В настоящее время проблема теоретического анализа рефлексивного управления сохраняет свою актуальность.

Как показывает исследование инновационных процессов в России, главной проблемой функционирования современных наукоемких предприятий является отсутствие на уровне региональной администрации комплексной системы управления, позволяющей создать необходимую инфраструктуру, коммерциализировать результаты научных исследований, получить преимущества в глобальной конкуренции, интегрироваться в мирохозяйственные процессы, реализовать цели национальных проектов на основе научных и технологических конкурентных преимуществ предприятий и регионов. Существующие модели управления развитием инновационного бизнеса характеризуются неоптимизированными информационными и финансовыми потоками, ведомственной и отраслевой разобщенностью. Созданная инновационная инфраструктура не позволяет обеспечить эффективное

⁴ Федеральный закон «О статусе наукограда Российской Федерации» от 07.04.1999 №70-ФЗ.

целевое инкубирование малых предприятий, создание технологий, востребованных на рынке⁵.

Использование методологии рефлексивного управления в условиях постоянного изменения внешней среды позволяет предприятиям НПК наилучшим образом учесть все факторы и неопределенности внешней среды и, соответственно, минимизировать риски, возникающие в процессе инновационной деятельности.

Выделение компонентов, посредством которых проявляется рефлексивное управление, позволяет рассматривать его как упорядоченную многоуровневую систему.

Разработанная нами модель рефлексивного управления социоинновационным развитием НПК имеет трехуровневую структуру.

Критерием выделения 1-го уровня является структура профессиональной деятельности управленца. Специфика заключается в том, что управленец в своей работе имеет дело с тремя реальностями: с «Я» как субъектом и с «Другим» как объектом и предметом собственной профессиональной деятельности, с «Отношением» между «Я» и «Другой» как процессом взаимодействия, отражающего специфику содержания профессиональной деятельности.

Компоненты 2-го уровня рефлексивного управления социоинновационным развитием НПК включают в себя когнитивный, поведенческий и эмоциональный аспекты.

Когнитивный компонент рефлексивного управления социоинновационным развитием НПК заключается в рефлексировании управленцем мыслей, получении новой информации, её структурировании, анализе. Суть когнитивной рефлексии сводится к проверке интуитивных предположений и гипотез относительно средств и способов достижения профессионального результата, наличного когнитивного уровня и прочее.

Эмоциональный компонент рефлексивного управления социоинновационным развитием НПК подразумевает переживание управленцем личностной значимости полученной информации, прочувствование и проживание её; переживание и оценивание новых знаний о себе и другом, прочувствование своих успехов и неудач.

Поведенческий компонент рефлексивного управления социоинновационным развитием НПК включает в себя осознание, контроль и саморегуляцию управленцем собственных содействий (совместных

⁵ Михальченков А.И. Комплексное управление предприятиями наукоемкого региона: автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2006.

действий) с персоналом, направленных на решение задач производства.

Третий уровень рефлексивного управления социоинновационным развитием включает такие компоненты, как ретроспективный, актуальный и перспективный. В процессе ретроспективного осознания оснований уже совершенной деятельности рефлексия выступает не только репродуктивным образом, но и несет инновационный, продуктивный потенциал для проектирования новой деятельности на производстве⁶. Перспективный компонент представляет собой способ организации и развития будущего опыта, связанный с планированием профессиональных ситуаций, актуальный – способ организации и изменения рефлексии настоящего опыта, отражающего наличную ситуацию.

Итак, механизм социоинновационного развития НПК с позиции рефлексивного управления определяется как устойчивое взаимодействие социальных субъектов по поводу реализации конкретных нововведений, порождающее особую систему видов инновационного поведения этих субъектов и разнообразие компонентов управленческой деятельности.

Отправной точкой рефлексивного управления социоинновационным развитием НПК служит анализ исходного состояния наукоемкой сферы региона, то есть начальное описание инновационной ситуации. Эффективность вырабатываемых решений в рефлексивном управлении определяется не только количеством, но и качеством информации. Именно информация, полученная при анализе внешней и внутренней среды НПК, ее глубина и степень отражения реальных процессов предохраняет субъекты управления от существенных ошибок. Для осуществления социоинновационного развития НПК знания только отдельных фактов недостаточно, поэтому процесс переработки информации представляет собой всесторонний диагностический анализ и выявление факторов макро- и микроуровня.

Диагностическая процедура в своем прикладном значении может быть эффективно использована на всех управленческих этапах социоинновационного развития НПК. Диагностика имеет принципиальное значение для определения состояния объектов НПК, для осуществления последующих корректирующих воздействий и изменения их в лучшую сторону, разработки целей рефлексивного управления, выявления общей логики решения проблем, связанных с их достиже-

⁶ Войтик И.М. Оценка и развитие рефлексивного мышления. Новосибирск, 2001.

нием. Так, диагностика дает возможность свести к минимуму элементы субъективизма в целеполагании, устанавливать взаимосвязь различных проблем, их взаимообусловленность и соподчиненность⁷.

Диагностический процесс в рефлексивном управлении не ставит целью только получение нового знания, он фиксирует текущее состояние НПК, инновационной среды. Диагностика проводится самим субъектом управления, причем иногда процедура диагностики сводится к самодиагностике НПК. При непрерывном диагностическом процессе появляется материал, информация для последующих управленческих решений.

Таким образом, управление социоинновационным развитием НПК на основе рефлексивного подхода дает управленцу возможность адаптации к любой профессиональной деятельности, любым инновациям и изменениям внутренней и внешней сред в силу владения им готовностью и способностью рефлексировать. Механизм социоинновационного развития НПК подразумевает устойчивое взаимодействие социальных субъектов по поводу реализации конкретных нововведений, порождающее особую систему видов инновационного поведения этих субъектов и разнообразие компонентов управленческой деятельности.

Газерова М.Н., Кунниев Х.М.

КАЙДЗЕН – ФИЛОСОФИЯ БУДУЩЕГО

В 90-е годы XX века, когда японские компании захватывали мировые рынки своей продукцией, все западные менеджеры задались вопросом: «Как это у них получилось?». В то время и появилось в словаре управленцев Запада новое слово «Кайдзен». И, несмотря на заверения Европейского Японского центра о том, что знания о системе Кайдзен на Западе распространены достаточно широко, указанные материалы были написаны не японскими, а западными специалистами и давали весьма поверхностное понимание подхода Кайдзен. Еще в 80-е годы тщательно изучали в Европе и США успех японских компаний, но началом распространения Кайдзена на Западе стал выпуск двух книг о Кайзен – «Кайдзен: ключ к успеху японских компаний» и

⁷ Минина В.Н. Социология управления
<http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/139933.html>

«Гемба Кайдзен: путь к снижению затрат и повышению качества», написанных японцем – Масааки Имаи.

Само слово является составным, и включает в себя два других – «кай» (перемена) и «дзен» (мудрость). Масааки Имаи считает, что кайдзен – это настоящая философия, которая может быть одинаково успешно применима и в бизнесе, и в личной жизни. Сама философия японской организации труда состоит из множества принципов, но основными из них являются постоянного непрерывного совершенствования процесса и устранение недостатков в организации труда и лишней работы («Mudo» с японского «отбросы»).

Кайдзен – это процесс, который является нормой в Японии, так как для японцев процесс совершенствования прививается им с самого детства, является нормой для любого японца, не представляющего как можно жить иначе. Отсюда и следствие: работа многих японских фирм направлена именно по направлению этой философской мысли.

Успех японцев во многом основан на философии, которую они исповедуют – философии постоянного, неторопливого совершенствования всех процессов.

Если на Западе компании предпочитают меняться за счет инноваций – больших, но редких преобразований, то в Японии принят совершенно иной подход, согласно которому компании меняются на протяжении всей своей жизни.

Основными принципами менталитета Кайдзен являются:

1. Ни один день не должен пройти без того, чтобы какое-нибудь улучшение не было сделано где-то в компании.

2. Думай о том, как можно улучшить ситуацию, а не о том, почему она не может быть улучшена.

3. Мысли нестандартно. Если что-то хорошо работает, постарайся найти способ, чтобы оно заработало еще лучше.

4. Стратегия улучшения должна быть сконцентрирована на покупателе. Любые действия менеджеров в конечном итоге должны привести к повышению удовлетворенности покупателя.

5. Первым делом качество, а не прибыль – предприятие может процветать только в том случае, если удовлетворен покупатель, покупающий его товары или услуги и т.д.

В общем можно сделать вывод что, следуя этой концепции, упор делается не на результат, а на процесс, который при хорошей работе будет автоматически выдавать хороший результат. Качество – выше всего.

Еще одним немаловажной составляющей концепции Кайдзен является акцент на «человеческий фактор» – на то, что люди постоянно должны изыскивать возможности для улучшения своей деятельности. В японских фирмах существует система подачи предложений. Это означает, что любой сотрудник может подать свое предложение касательно деятельности компании, и что он будет услышан. Такой подход, несомненно, позволяет компании получить массу дополнительных идей от своих собственных сотрудников.

Вообще, если говорить о Кайдзен, то стоит отметить, что отношение к сотрудникам в данной системе не типично. Здесь, каждый сотрудник является равноправным партнером компании.

В итоге философия Кайдзен затрагивает фактически все сферы, как жизни, так и бизнеса. В России только в последнее время менеджеры стали обращать внимание и внедрять веками проверенную японскую концепцию. Особенно актуально снижение затрат и оптимизация рабочего процесса в кризисный период. К сожалению, дагестанские предприниматели пока не посчитали нужным обратиться к работам Масааки Имаи, но считаю, что эта система имеет большую перспективность и в ближайшем будущем получит широкое распространение как в России, так в частности и в Республике Дагестан.

Газимагомедов Р.М., Амиралиева Д.М

СУЩНОСТЬ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ В ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Торговля в настоящее время является, пожалуй, одним из наиболее привлекательных видов деятельности, в особенности для так называемого малого и среднего бизнеса. В первую очередь эта привлекательность заключается в довольно быстром обороте денежных средств и получении прибыли.

В качестве объекта управления на торговом предприятии выделяют потоки товарных и материальных ресурсов, денежных и платежных средств, нематериальных активов, обязательств, поддающиеся количественной (стоимостной или натуральной) оценке.

Эффективность деятельности торгового предприятия определяется совокупностью влияния различных факторов, главными из которых являются рациональное формирование и использование товарных запасов. Поэтому актуальной является правильная организация учета и контроля за уровнем запасов, которая должна строиться па научно

обоснованном подходе к выбору и оптимизации наиболее эффективных методов управления.

В системе оперативного управления экономическими объектами торгового предприятия очень важно осмыслить значение оперативного контроля, который является наиболее сложной и вместе с тем чрезвычайно интересной проблемой. С точки зрения метода организации и других характеристик это контроль состояния определенных групп объектов в короткие интервалы времени. В этом смысле оперативный контроль никак не отличается от контроля в его широком понимании. Но сам объект оперативного управления придает функции контроля особое, самостоятельное значение.

Оперативный контроль является достаточно динамичным, что нельзя сказать о контроле в более широком понимании, который ведется по итогам работы за месяц. Используя сведения оперативного учета, контроль своевременно влияет на состояние экономических объектов, активно участвует в формировании конечных хозяйственных результатов. Этим определяется его значение в системе оперативного управления. Целью контроля является предупреждение и оперативное выявление отклонений фактического состояния управляемого объекта от показателей, необходимых для эффективного функционирования розничного торгового предприятия.

В соответствии с этой целью оперативный контроль должен решать следующие задачи:

- предупреждение на стадии зарождения хозяйственных операций различного рода отклонений, возникновение которых может нарушить установленный режим функционирования торгового предприятия;
- снижение вероятности возникновения отклонений непосредственно в ходе функционирования экономических объектов;
- выявление допущенных отклонений. Задачей контроля не является устранение отрицательных отклонений и развития положительных тенденций. Это задача экономического анализа, регулирования, планирования.

Рассмотрим классификацию оперативного контроля для более детального определения места контроля в системе оперативного управления.

По отношению к объектам целесообразно различать контроль системы в целом, ее подсистем и отдельных элементов. Такой подход позволяет рассматривать функцию контроля в связи с объектами любой сложности.

По отношению к субъектам контроля можно выделить руководство высшего уровня, линейных руководителей, отдельных работников.

По отношению ко времени осуществления хозяйственной операции достаточно обоснованным представляется широко распространенное деление контроля на предварительный, текущий и последующий. Посредством предварительного контроля достигается предупреждение отрицательных отклонений в управляемом объекте. Текущий контроль ведется непосредственно в процессе выполнения операций, связанных с приобретением товаров, хранением и реализацией. Последующий контроль ведется после завершения операций.

По длительности выделяется постоянно действующий и периодический контроль. В оперативном управлении длительность зависит от характера экономических объектов и эффективности их функционирования.

По полноте осуществления контроль подразделяется на сплошной и выборочный. Такое деление вполне обоснованно, однако наиболее четко оно проявляется в оперативном управлении, имеющем дело с различными по характеру и состоянию объектами.

По формам проведения контрольных мероприятий можно выделить наблюдение и проверку. Наблюдение может быть визуальным и информационным. Визуальное наблюдение ведется непосредственно в 15 центрах совершения операций и позволяет определить реальное состояние объектов, проследить ход процессов. Информационное наблюдение ведется по данным специально разработанных моделей объекта, в которых фиксируются его желаемые и достигнутые характеристики, выявляются отклонения.

По элементам метода контроля можно выделить три группы: определение реального состояния объекта, сопоставление, оценка. Элементы первой группы – это осмотр, просчет, взвешивание и обмер, позволяющие определить количественное состояние объекта. К числу элементов второй группы можно отнести, например, сопоставление отдельных видов ресурсов с данными бухгалтерского учета (инвентаризация). Элементами третьей группы является оценка различного рода отклонений в самом объекте, первичных документов – с точки зрения законности и целесообразности, отраженных в них хозяйственных операций, результатов инвентаризаций – с позиции возможного зачета пересортиц, состояния запасов и др.

Оперативный экономический контроль ведут разные службы управления предприятием. Контрольные функции отделов торговых

предприятий определены соответствующими правилами, должностными инструкциями.

Бухгалтерия ведет учет и осуществляет анализ, контроль финансово-хозяйственной деятельности. Особая роль принадлежит главному бухгалтеру, который обеспечивает организацию бухгалтерского учета на предприятии и контроль за рациональным, экономным использованием всех видов ресурсов, сохранностью собственности, активным воздействием на повышение эффективности хозяйственной деятельности.

Отдел маркетинга обеспечивает контроль за ассортиментом товаров, организует маркетинговые исследования по определенным группам товаров.

Отделы по контролю реализации товаров обеспечивают контроль за выполнением поставщиками договорных обязательств по срокам поставки, качеству и ассортименту поставляемых товаров, за состоянием тары и упаковочных материалов, правильной организацией транспортировки и хранением товаров, осуществляют ценовую политику, обеспечивают контроль за рациональным использованием торговых помещений, состоянием и эффективным использованием оборудования, за соблюдением правил торговли, режима работы предприятий.

Старший кассир торгового предприятия обеспечивает строгое соблюдение кассовой дисциплины и надлежащий порядок хранения денежных документов и денег, организует контроль за своевременной сдачей денежных средств в банк.

Администратор торгового зала осуществляет контроль за правильным оформлением зала, витрин, за выкладкой товаров и наличием ценников на них, за исполнением работниками указаний руководства.

Контроль как метод управления является совокупностью способов и приемов исследования управляемой системы, используемой для сравнения фактически полученных результатов с запланированными с целью определения отклонений и выявления причины их образования.

Ценность его применения и использования заключается в том, что при выявлении негативных отклонений, которые могут повлиять на результат деятельности предприятия, руководство в состоянии определить причины и виновников их образования.

Таким образом, основным критерием при оценке эффективности системы внутреннего контроля и, в частности, оперативного контроля

за товарными запасами должно стать улучшение показателей торговой деятельности по сравнению с теми, которые имели место при ее отсутствии, а также стабилизация финансового положения предприятия и рост его конкурентоспособности.

Гасанова Д., Магомедов М.М.

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

В настоящее время имеется значительное количество разрозненных информационных структур отраслевого, регионального и местного характера. Среди большого числа фирм, специализирующихся на производстве и распространении информации, ни одна организационная структура не располагает надежной и полной информацией, все-сторонне характеризующей состояние информационного обеспечения наблюдений за функционированием товарных рынков и элементов их инфраструктуры, что исключительно затрудняет товародвижение. Товародвижение продукции на внутреннем рынке также зачастую включает этап перепродажи внутри оптовой торговли, часто наблюдается наличие двух и более звеньев перепродажи при закупке и реализации продукции.

Это замедляет продвижение товаров от производителя до розничного звена, происходит неоправданное наращивание цен реализации из-за роста звенности товародвижения. Наиболее эффективным способом сокращения недобросовестных посредников является организация информационно-маркетинговой системы, с помощью которой покупатели могли бы получить исчерпывающую информацию о товарах, ценах, условиях продаж без участия посредников.

Таким образом, составной частью системы товарных рынков должна стать подсистема информационного обеспечения, которая ликвидирует разобщенность информационных структур. Это должны быть организации, обеспечивающие наблюдение за рынками товаров, включая потребительские товары и продукцию производственно-технического назначения. Первоочередными мероприятиями по развитию информационного обеспечения являются меры, связанные с организацией учета и наблюдения за товародвижением, а также наличием и состоянием важнейших элементов инфраструктуры товарных рынков, паспортизацией, постоянным учетом объектов складского хо-

зайства и торговых посредников, рекламной деятельностью и ее упорядочением.

Накапливаемая в информационной системе информация представляет собой модель товарного рынка. Отсюда вытекает предъявляемое к ней требование **адекватности модели**. Причинами ее неадекватности могут быть:

- старение информации (количественный показатель – частота выдачи недостоверных сведений);
- наличие неверных сведений (количественный показатель – частота выдачи неверных сведений);
- неполнота информации (количественный показатель – частота отказов);
- молчание (отказы из-за особенностей алгоритмов поиска при фактическом наличии необходимой информации в системе);
- шум информационной системы (неверные ответы из-за особенностей алгоритмов обработки и поиска при фактическом наличии точной информации в системе).

Информационное обеспечение товарных рынков предусматривает:

- создание общедоступной федеральной системы обеспечения производителей, торговых посредников и покупателей товаров оперативной информацией;
- создание общероссийского информационно-маркетингового центра товарных рынков;
- разработку и внедрение информационно-аналитических сетей по стратегическому маркетингу, использование геоинформационных систем для передачи и обработки информации;
- создание сети региональных информационно-маркетинговых центров;
- формирование системы наблюдения за состоянием товарных рынков и механизмов распространения информации и рекламы;
- разработку методического и программного обеспечения, формирование информационных банков данных.

Развитие информационного обеспечения должно проводиться на основе единого информационного пространства и возможности доступа для всех участников рынка к наиболее качественной и полной информации о товарных рынках конкретного обзорного, рекомендательного и прогнозного характера; по принципу создания общедоступной федеральной системы обеспечения товаропроизводителей и

торговых посредников оперативной информацией о состоянии товарных рынков: спросе, предложении, запасах, ценах, тарифах применительно к технико-экономическим характеристикам продукции и условиям ее поставки. Ее клиентами могут быть как постоянные абоненты, так и хозяйствующие субъекты, нуждающиеся в эпизодической информации.

Электронная торговля является одним из прогрессивных способов реализации рыночных отношений. В России большое количество малых и средних предприятий, для которых электронный бизнес может стать перспективным путем развития.

Действующие в России нормативно-правовые документы позволяют говорить о достаточности правовых средств регулирования электронной коммерции на начальном этапе ее развития. В то же время, если соблюдать действующие в России лицензионные, налоговые, валютные и иные ограничения, возможность вести электронный бизнес будет затруднена.

В области внедрения электронного документооборота в России имеется некоторый опыт. Так в настоящее время в МПС России функционирует система информационного обслуживания клиентов с предоставлением информации о дислокации вагонов, контейнеров и грузов. Информационные услуги предоставляются клиентам в договорном порядке по единым ценовым расценкам.

Развитие электронной торговли будет способствовать ускорению торговых процессов за счет улучшения информированности и снижения количества посредников.

Техническими элементами подсистемы информационного обеспечения должны быть соответствующие средства связи, программная продукция, компьютерная система и полиграфическая база.

Развитие подсистемы информационного обеспечения должно привести к формированию информационно-аналитических систем товарных рынков, которые позволят снизить затраты и сроки проведения операций за счет своевременного получения участниками рынка информации о спросе и предложении, местонахождении товаров, ценах и условиях их поставки.

**ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА
НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
В РОССИИ ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.**

В настоящее время широко обсуждаются перспективы реформы налога на доходы физических лиц с целью максимизации его фискальных функций и достижения справедливости налогообложения. Рассмотрим применение зарубежного опыта налогообложения доходов физических лиц в России.

Учитывая природу подоходного налога как налога, взимаемого с физических лиц, а также его непосредственное влияние на социальную сферу, целесообразным является рассмотрение практического опыта в этой области тех стран, для которых характерен наиболее высокий показатель уровня жизни. Налогообложение доходов физических лиц в США, Франции и в Швеции имеет определенные схожие черты, в частности, в подавляющем большинстве зарубежных государств применяется прогрессивная шкала налоговых ставок, налоговая база определяется путем вычета из полученного дохода расходов, направленных на его получение. При этом больше половины доходов бюджетов в этих странах формируется за счет подоходного налога.

Вместе с тем стоит также обратить внимание на определенные особенности подоходного налогообложения, характерные для различных зарубежных стран. Манипулирование налоговыми ставками, налоговыми вычетами и льготами, а также другими элементами налога позволяет разным странам по-разному использовать подоходный налог в качестве регулятора социальной сферы. Например, в Швеции за счет данного налога в бюджет государства поступают существенные денежные ресурсы, которые впоследствии направляются на финансирование социальных расходов. Во Франции, напротив, подоходный налог призван стимулировать расходы граждан на социальную сферу, в частности, путем установления налоговых вычетов в суммах, направленных на содержание престарелых родителей, на благотворительность и т.д.

Определение налоговой базы как совокупного дохода семьи также является особенностью подоходного налога некоторых зарубежных государств, что позволяет при расчете налога учесть в числе прочих и личные потребности налогоплательщика (например, наличие иждивенцев).

Стоит отметить высокий уровень налогового администрирования в зарубежных странах, который, к сожалению, на сегодняшний день несравним с российским. В зарубежных странах сумма налога, как правило, рассчитывается самими налоговыми органами, которые имеют доступ ко всем данным, необходимым для осуществления расчета (Швеция, Дания).

Много внимания со стороны налоговых властей в зарубежных странах уделяется уровню собираемости налога, для повышения которого устанавливаются высокие штрафы за неполную или несвоевременную уплату, а также применяется поощрение в виде выплаты процентов на переплаченную в течение года сумму налога (Дания).

Некоторые элементы подоходного налога, используемые в зарубежных странах, могут быть применены в практике подоходного налогообложения в России, при этом внедрение данных элементов в налоговое законодательство необходимо осуществлять поэтапно.

Переход к прогрессивной шкале налоговых ставок в настоящее время очевидно требуется, однако данное нововведение следует реализовывать постепенно, и представляется целесообразным начать с установления необлагаемого минимума, соответствующего на начальных этапах реформы прожиточному минимуму, официально установленному для соответствующего субъекта. В дальнейшем необлагаемый минимум подлежит увеличению с параллельным установлением прогрессивной шкалы налоговых ставок в зависимости от размера получаемого дохода. При этом в процессе реализации данных преобразований необходимо осуществлять постоянный контроль статистических данных об уровне доходов граждан и при установлении ставок прогрессии сходиться из их размеров, чтобы избежать несоблюдения одного из основных принципов налогообложения – учета финансовых возможностей налогоплательщика.

Параллельно преобразованию шкалы налоговых ставок следует осуществлять постепенный переход к качественно новому уровню налогового администрирования, что является основополагающим элементом новой системы подоходного налогообложения. Целесообразным видится организация базы данных с ведением информации по каждому налогоплательщику по примеру Швеции с возможностью доступа

налоговых органов к данным, которые фиксируются власти. Это позволит налоговым органам самостоятельно рассчитывать сумму налога.

Также имеет смысл организация бесплатных семинаров, информирование посредством почты или сети Интернет налогоплательщиков о правилах и особенностях уплаты налога на доходы физических лиц.

Следующим важным шагом является изменение системы расчета налогооблагаемой базы.

По примеру зарубежных стран налоговую базу необходимо рассчитывать путем вычитания из суммы полученных доходов суммы расходов, осуществленных с целью получения доходов. Кроме того, необходимо произвести коренную перестройку системы налоговых вычетов, в частности, увеличить их размер соответственно текущей экономической ситуации. Манипулирование налоговыми вычетами является в настоящее время тем инструментом, который будет способствовать реализации социальной функции налога, так как на начальных этапах реформы подоходного налогообложения резкое введение высоких налоговых ставок невозможно. Таким образом, в настоящее время реализовывать регулирующую функцию налога необходимо по примеру Франции.

Дополнительным нововведением может стать налогообложение совокупных доходов семьи, что позволит учитывать личные потребности и особенности финансового положения каждого налогоплательщика, такие как необходимость содержания иждивенцев, престарелых родителей, неработающих членов семьи, несовершеннолетних детей и т.п. Регулирующая функция налога может и должна быть использована в отечественном налогообложении, особенно в современной российской экономике, для которой характерно бурное развитие новых или традиционно высокодоходных производств с максимальным извлечением прибыли и крайне медленное развитие всех прочих отраслей. Отчасти именно этим обусловлен значительный разрыв в доходах граждан, на сокращение которого должна быть направлена предстоящая реформа. Для реализации названной задачи необходимо тщательно, с учетом зарубежного опыта и особенностей российской экономики и социальной сферы осуществлять плавный переход к такой системе подоходного налогообложения, которая будет обеспечивать высокими доходами бюджет и способствовать перераспределению национального дохода в пользу наименее социально защищенных слоев населения.

РЕГИОН КАК ОБЪЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ

Регион как объект государственного управления является подсистемой Федерации, состоит из отдельных элементов, которые призваны обеспечить собственную жизнедеятельность региона. Одновременно он выступает в качестве субъекта самоуправления на уровне собственной жизнедеятельности в пределах компетенции, определенной законодательством РФ о разграничении полномочий между субъектами РФ и центром. Разграничение полномочий свидетельствует о том, что регион признан субъектом самоуправления и объектом государственного управления в рамках законодательства о разграничении полномочий субъекта РФ и центра.

Как субъект самоуправления регион обладает следующими признаками:

- Самостоятельностью по разработке регионального законодательства, разработке, утверждению и исполнению регионального бюджета;
- Установлением региональных налогов и сборов;
- Выпуском региональных займов под гарантии регионального бюджета;
- Регулированием на территории региона цен и тарифов на производимую продукцию и услуги предприятий, находящихся в областной собственности;
- Осуществлением всех полномочий собственника в отношении объектов, находящихся в областной собственности;
- Утверждением программ и планов социально-экономического развития;
- Утверждением схемы управления территорией региона;
- Образование и упразднение органов управления региона;
- Ответственностью за принимаемые решения;
- Достаточностью материальных и финансовых ресурсов;
- Территориальными признаками: ограниченностью и целостностью.

Как объект государственного управления регион представляет собой сложную открытую систему, для которой характерны полиструктурность, многокомпонентность, многоуровневость и многоцелевой характер развития.

Регион как объект государственного управления и контроля – это система взаимосвязанных структурных элементов региона со своей структурой, культурой и уровнем развития, которая функционирует в федеральной внешней среде, испытывая на себе ее правовое, экономическое и общее регулирующее воздействие, которая в то же время решает ряд внутренних проблем, связанных с использованием территориальных ресурсов, решением комплекса социально-экономических задач, а также вопросов самообеспечения и самодостаточности.

К наиболее важным структурным элементам региона можно отнести следующие: население и его среда обитания; природно-ресурсный блок; производственная подсистема; социальная подсистема; духовная сфера; финансово-бюджетный механизм; информационный комплекс. Каждый из выделенных элементов обладает свойствами самоорганизации, определенной автономии и развивается в соответствии с присущими ей закономерностями. В то же время, находясь в органической связи, друг с другом они образуют качественно новое явление – регион.

Проводящиеся в последний период реформы государственного и местного самоуправления в Российской Федерации и ее регионах, говорят о том, что большое внимание стали уделять вопросам организации действенного механизма государственного управления и контроля. Объясняется это не только формированием рыночных отношений, но и в значительной степени потерей управляемости и контролируемости в центре, и в значительной степени в регионах Российской Федерации.

Государственное управление представляет собой систему, которую образуют во взаимодействии такие элементы как субъект, объект и связи между ними.

Субъект управления как известно, это участник процесса управления, который по своему функциональному назначению призван осуществлять целенаправленное упорядочивающее воздействие на соответствующий объект управления. Управляющая подсистема является надстроечной частью системы управления. В силу того, что управленческая деятельность, в основном, реализуется субъектом управления, то, на наш взгляд, управляющая подсистема и есть система управления.

К субъектам регионального управления можно отнести международные, федеральные, региональные и муниципальные организации, частные лица, реализующие определенные порученные

им функции контроля, которые входят в единую систему управления региона. Формирование единой и эффективной системы государственного управления в регионе на всех уровнях с учетом его состояния и развития является ключевой проблемой региона в целом (включая в него как субъект, так и объект управления). Объект управления (управляемая подсистема) – это структурированная социальная общность, функционирующая под направляющим воздействием субъекта для достижения общих целей системы управления.

Эта часть системы управления является ведущей, определяющей, поскольку представляет собой ту часть системы управления, из-за которой, и для которой возникают отношения управления.

Любой сложный объект управления представляет собой качественно определенную, внутренне противоречивую и взаимодействующую во всех своих элементах систему связей. При этом каждый элемент в ней рассматривается как часть единого целого, как своеобразная подсистема, функция, поведение которой определяются общими свойствами системы в целом. Свойства системы зависят от свойств элементов, но сама система не разлагается только на эти элементы. Поведение системы зависит от специфических механизмов взаимосвязи уровней ее строения, причем важную роль играет способ воспроизведения условий существования этой системы как факторов ее внутренней самоорганизации.

Система государственного управления должна обеспечивать эффективное функционирование и развитие всего объекта управления – региона. Государство, как высший субъект управления, осуществляет социально-экономическую направленность действий системы управления региона, несет ответственность за ее эффективное функционирование.

Для усиления влияния субъекта на объект управления необходимо, чтобы между ними существовали такие отношения, которые имеют комплексный характер. При этом на определенных уровнях управления доминируют те или иные виды отношений.

Для эффективного государственного управления регионом на основе оперативной и качественной разработки управленческих решений субъектам управления необходима четкая и целостная картина функционирования регионального хозяйственного комплекса, информация о которой должна быть достоверной, своевременно представленной, оперативно обработанной и централизованной решенной. Это предполагает совершенствование

структуры регионального управления, повышение её эффективности и оптимизацию затрат на содержание субъектов управления.

Интегрированная система государственного регионального управления функционально может состоять из следующих подсистем:

- органы государственной власти и управления;
- моделирование системы управления регионом;
- финансово-бюджетная подсистема региона;
- проектно-прогнозная сфера;
- природно-экологическая сфера;
- механизм и методы управления регионом.

Эффективность управления в регионе является результатом управленческой деятельности в целом, получаемой благодаря оптимальной комбинации методов управления.

Основной целью государственного управления регионом в сложившихся условиях рыночной многоукладной экономики является выработка и проведение такой политики, которая обеспечит преодоление кризиса производства, его стабилизацию и развитие в интересах удовлетворения потребностей населения и как следствие повышение социально-экономического уровня развития региона.

К задачам государственного управления регионом, на наш взгляд, можно отнести следующие:

- выработка и проведение региональной политики, разработка и осуществление стратегии развития региона;
- государственное управление собственностью региона и осуществление государственного контроля;
- проведения эффективной инвестиционной и институциональной политики;
- создание рыночной инфраструктуры; содействие в развитии научно-технического прогресса посредством разработки и реализации комплексных целевых программ;
- создание экономических, организационно-правовых и иных условий для эффективного и комплексного развития экономики региона и наполнению бюджета финансовыми ресурсами для решения социальных программ.

«Регион – одна из разновидностей целеустремленных систем, поэтому важнейшей его характеристикой является организационное строение, включающее структуры управления, информационный комплекс и механизмы, обеспечивающие реализацию целей развития».

Высшим уровнем структурной организации региона является система государственного управления – аппарат государственного управления, представляющий собой, как отмечалось выше, совокупность федеральных министерств и ведомств. Она выражает сущностную характеристику региона и призвана реализовать через управленческие решения заложенный в регионе социально-экономический потенциал на благо проживающего там населения.

Джалаев Р., Исаев И.М.

РЕФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Банковская система России, будучи частью общеэкономической системы прошла сложный путь становления и развития рыночных отношений. В условиях трансформации экономики, перехода от распределительной к рыночной системе хозяйства заметное влияние на ее эволюцию оказало разрушение традиционных экономических связей между экономическими субъектами, кризисное состояние экономики, сильная инфляция. В последнее время заметно усилилось внимание исполнительной, законодательной власти и научной общественности к банковской системе страны и соответствующему законодательству. От банков общество ждет значительных инвестиций в экономику, оздоровления денежного обращения, повышения их роли в развитии общества.

Исходя из опыта отечественной и мировой истории, можно выделить ряд ориентиров, в направлении которых должно в первую очередь реформироваться банковское законодательство:

- автоматизация банковской деятельности;
- минимизация рисков банкротства или ликвидации банков;
- определение роли международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) в РФ;
- учет внешнего фактора влияния – современной мировой финансовой системы;
- роль регулятора (Центрального банка РФ) в новой банковской структуре.

Автоматизация банковской деятельности.

На современном банковском рынке с высокой конкуренцией просто невозможно предоставлять качественные и актуальные услуги без наличия высоких технологий. Это значит, что каждый банк

стремится к автоматизации своих ключевых бизнес-процессов для их оптимизации, *минимизации операционных рисков и времени получения результата.*

Однако на сегодня банковское законодательство очень мало приспособлено к полной автоматизации банка. Предпринимаются первые шаги, которые позволяют пока только альтернативное (необязательное) ведение бизнес-процессов с применением средств автоматизации (например, указание от 25.11.2009 № 2346-У «О хранении в кредитной организации в электронном виде отдельных документов, связанных с оформлением бухгалтерских, расчетных и кассовых операций при организации работ по ведению бухгалтерского учета»).

В полной мере не проработаны не рекомендованные, необязательные стандарты информационной безопасности. Центральный банк РФ как основной регулятор стремится обратить внимание кредитных организаций на применение мировой практики в данной области, например на использование стандарта безопасности PSI-DSS, разработанного ведущими мировыми платежными системами Visa и MasterCard.

Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» стал первым нововведением, позволяющим применить особые стандарты в области хранения и передачи персональных данных клиентов. Документ определяет конкретные требования, как к банковскому программному обеспечению, так и к физической составляющей (наличие тестовых серверов, их обязательное обезличивание и пр.).

В нашей стране такая практика только входит в норму (срок вступления в силу названного закона переносился несколько раз), тогда как за рубежом давно поняли, что информационная безопасность и повсеместное использование информационных технологий диктуют необходимость наличия жестких правил, иначе эти инновации могут приносить не только пользу.

Необходимо не только создать законодательную систему, позволяющую банкам использовать высокие технологии в бизнес-процессах, но и проработать ограничения таких нововведений для исключения возможностей использования новых технологий не во благо общества.

Принятие мер по минимизации рисков банкротства или ликвидации банка. Если посмотреть на опыт недавних лет, можно убедиться в том, что Банк России не всегда руководствуется своей стратегией и

миссией при отзыве лицензии у очередного банка. Зачастую несостоятельными признают кредитные организации, еще недавно saniруемые самим Центральным банком РФ. Такие события подрывают доверие, как к самому регулятору, так и к банкам, которые тем или иным образом могут быть зависимы от него.

Порядок и процедура банкротства или ликвидации кредитных организаций на сегодня мало регламентированы и непрозрачны для клиентов банка. Соответственно, возникает риск ущемления их прав в процессе таких процедур. Законом частично защищены только частные лица, и то в пределах суммы 700 000 руб. благодаря выпущенному в 2007 г. указанию 1417-У «О форме реестра обязательств банка перед вкладчиками».

Юридические же лица не могут в полной мере доверять любому банку и поэтому при его выборе чаще всего полагаются на субъективные оценки, как то реклама или негласная информация. Необходимо сделать процедуру отзыва лицензий у банков жестко регламентированной, с указанием четких сроков и ответственных лиц; закрепить основные критерии, в соответствии с которыми банк может быть лишен лицензии, вплоть до проработки конкретных показателей. Это позволит клиентам взвешивать риски при выборе банка по его финансовым показателям.

Определение роли МСФО. Практически все банки с участием иностранного капитала и/или банки, ориентированные на выход за пределы РФ, ориентируются в своей деятельности на международные стандарты финансовой отчетности. Соответственно, на базе принятых в мировой практике стандартов регулятору было бы правильно поручить разработать на первом этапе рекомендации по использованию МСФО и установить определенные правила соответствия РСБУ и МСФО. Это позволит сделать отчетность более прозрачной и открытой как для иностранных инвесторов, так и для внутреннего рынка.

Современная мировая финансовая система как внешний фактор влияния. Если с образованием Евросоюза дело шло к синтезу финансовых рынков Европы, то сейчас тренд поменялся – объединение переживает один из самых серьезных кризисов. Пришло понимание, что простым слиянием экономик и введением единой валюты не решить проблем отдельно взятых национальных экономик, вошедших в ассоциацию. Видимо, проблема гармоничного развития всех стран ЕС должна решаться комплексно, но с обязательным

учетом специфики той или иной страны, так как в экономическом смысле она остается отдельным хозяйствующим субъектом.

В этой связи роль Европейского центрального банка, которая раньше сводилась к определению денежно-кредитной политики в зоне евро (в том числе эмиссия единой валюты и определение основных процентных ставок), ныне значительно расширилась и включила в себя подготовку антикризисных мер, направленных на поддержание экономик тех стран, которые находятся на спаде. События последних месяцев показали, что на руководство банка в значительной мере влияет политическая ситуация в Евросоюзе, а также за его пределами, а это в значительной мере снижает качество принимаемых экспертных решений. Проявившиеся тенденции необходимо учитывать при определении дальнейшей стратегии реформирования банковского сектора в РФ.

Роль регулятора в новой банковской структуре. Миссия Центрального банка РФ должна быть модернизирована. Последние события в Еврозоне дали понять, что на сегодня действия Банка России зачастую несут в себе большие риски, так как напрямую связаны с политикой в стране и часто выражают позицию руководства того или иного ведомства, а не решение регулятора, подкрепленное объективными экспертными оценками.

Большинство решений о санации ряда банков были слишком рискованными и не оправдали доверия. С учетом полученного опыта необходимо разработать законодательство, которое поможет принимать антикризисные меры быстро, своевременно и, самое главное, в пределах допустимых рисков. Надо также законодательно прописать ответственность регулятора в случае принятия им некомпетентных мер. Скорее всего, это должна быть персональная ответственность руководителя, поскольку зачастую решение той или иной проблемы сводится обычно к снятию с постов руководства без всякого наказания за допущенные провалы. Нововведение позволит видеть обратную связь от регулятора и, как следствие, повысит уровень доверия населения к решениям данного органа.

Жизнь, с одной стороны, выявляет необходимость ограничить негативное влияние банков на развитие современной экономики, а с другой стороны, требует не забывать о том, что миссия банков – представлять интересы отдельных граждан, предприятий и стран. С учетом направлений реформирования речь должна идти о создании такой модели банковской системы, которая оказалась бы более устойчивой к финансовым потрясениям и в большей степени

стимулировала бы экономическое и социальное развитие национальных экономик.

Представляется, что стратегическое направление развития национальной банковской системы – это укрупнение банковской сферы, создание законодательной системы в части регулирования деятельности банка для достижения прозрачности его работы, оптимизации его деятельности посредством технологий и исполнения миссии по реализации интересов его клиентов в кредитно-денежной сфере. Важно помнить при этом, что зона евро переживает кризис. Соответственно, отечественный банковский сектор должен отвечать мировым стандартам, но при этом первостепенная его миссия – поддержание и стимулирование экономики своей страны.

Перед Россией стоят непростые задачи: не отстать в развитии от мира, наверстать упущенное в силу особых причин исторического развития в XX в., построить денежно-кредитную систему, функционирующую на новой, более эффективной основе.

При решении этих задач исполнительная и законодательная власть в большей степени исходит из необходимости установления экономических нормативов, принятых международным банковским сообществом. Отсюда требования к достаточности банковского капитала, ликвидности, управлению рисками.

В России в первую очередь важно понимать миссию коммерческого банка, связанную со стимулированием экономики страны. В рамках этой ориентации необходимо создавать законодательную систему, которая позволит оптимизировать работу банков в части полноценного использования новых технологий, обеспечения прозрачности бизнес-процессов финансовой деятельности. Регулятору в законодательстве должна быть отведена роль, прежде всего партнера кредитных учреждений, действующего на основании четко прописанных процедур и строго в правовых рамках.

К ПРОБЛЕМАМ ОСВОЕНИЯ НОВЫХ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ОСНОВЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ CRM

CRM-система – (*Customer Relationships Management*) – это управление взаимоотношениями с покупателями) – концепция обеспечения полного цикла сопровождения клиентов.

Суть концепции CRM: наиболее прибыльный клиент – тот, кто совершает множественные закупки у фирмы на протяжении длительного времени, а значит он – самый желанный и имеет преимущественное право на особое внимание и эксклюзивное обслуживание.

С точки зрения технологий CRM-система – это набор приложений, связанных единой логикой и интегрированных в корпоративную информационную среду компании на основе единой интегрированной базы данных. Возможность получить, сохранить и обработать полную историю взаимодействия клиента с компанией дает массу преимуществ. Компания может применить различные методы анализа для получения знаний на основе данных, в частности, предсказать, что клиент захочет в будущем.

В эпоху электронной, "новой" экономики высшая цель – лояльность, причем взаимная – не только клиент лоялен к компании, но и компания лояльна к клиенту. От достигнутого уровня удовлетворения строится новая цепочка.

- Удовлетворение (Мои потребности и запросы обеспечены).
- Постоянство (Компания действует, исходя из моих интересов).
- Персонализация (Компания демонстрирует, что она знает и идет навстречу моим личным пожеланиям).
- Слияние (Взаимоотношения строятся на моих условиях и под моим контролем).

В любом бизнесе есть некая модель цикла работы с клиентом. Эта модель проходит несколько этапов, от первой точки контакта – привлечения клиента до того момента, когда клиент становится лояльным по отношению к фирме, ее постоянным покупателем.

Можно сформулировать четыре слагаемых успеха этой работы:

- Сформулировать "правильное" коммерческое предложение.
- Предложить его "правильному" клиенту (который "клюнет").
- Использовать "правильный" канал доставки.

– Доставить в "нужный" момент времени.

Можно выделить три основных цели использования CRM систем:

– Оперативная (оперативный доступ к информации в ходе контакта с клиентом в процессе продаж и обслуживания).

– Аналитическая (совместный анализ данных, характеризующих деятельность как клиента, так и фирмы, получение новых знаний, выводов, рекомендаций).

– Коллаборационная (клиент непосредственно участвует в деятельности фирмы и влияет на процессы разработки продукта, его производства, сервисного обслуживания).

Когда мы от концепции переходим к конкретным технологиям, то строим на предприятии некую интегрированную инфраструктуру, которая включает в себя организацию процесса внедрения и конкретные технологические средства, программные средства, базы данных.

Перед компанией, озабоченной повышением эффективности бизнеса путем использования концепции CRM, встают следующие вопросы;

1. Как перейти от общей концепции CRM к конкретной технологии?

2. Каковы ключевые критерии выбора программного решения, максимально удовлетворяющего запросам компании?

3. Как провести интеграцию каналов взаимодействия с клиентами, источников и средств сбора и обработки информации? На базе каких технических средств?

4. Как оценить прямые и скрытые затраты? Как рассчитать и оценить ROI (*Return on Investment*) – возврат инвестиций при внедрении CRM системы?

5. Каковы ключевые шаги при внедрении системы, как управлять проектом?

Компания должна сделать выбор стратегии: либо продукто-ориентированной, либо клиенто-ориентированной.

Если попросить покупателя аргументировать свой выбор, мы, скорее всего, получим один из следующих ответов:

– Менеджеры этой компании заботятся о своих клиентах.

– Здесь мне уделили больше внимания.

– В этой компании более качественное сервисное обслуживание.

Действительно, на сегодняшний день, когда цены и качество продукции практически сравнялись, инструментом конкурентной борьбы стал сервис. И этим пользуются фирмы, стремясь получить как можно больше лояльных покупателей. Ведь именно лояльные клиенты – основная ценность фирмы.

Лояльные покупатели делают повторные покупки, они же рекомендуют компанию своим друзьям и коллегам.

В чем состоит смысл управления взаимоотношениями с клиентами?

В одном из многочисленных источников по данной теме встретился CRM-термин, который в переводе звучит так: «технология управления лояльностью клиентов». Лояльность (приверженность) – вот квинтэссенция того, что составляет суть и содержание CRM как концепции. Ну, или технологии, если угодно. Отметим две особенности этой технологии.

- Говоря о лояльности, имеют в виду, конечно же, клиентов. Причем, не всех, а тех, что обеспечивают компании наибольшие и стабильные объемы продаж. Одним словом, это нужные (приоритетные) клиенты.

- CRM-технология обретает смысл только и исключительно в жестких конкурентных условиях. Современный потребитель находится в состоянии постоянного выбора. В своем выборе потребитель (клиент) руководствуется множеством самых различных факторов. В диапазоне от вполне объективных и измеряемых – цена, условия поставки, сроки, – до сугубо субъективных, например, степенью удовлетворенности от общения с менеджером компании. Практически каждый из них способен существенно повлиять на его выбор «за» или «против».

В управлении всеми этими условиями и заключается смысл концепции (технологии) CRM. Но надо помнить, что речь идет именно об управлении лояльностью, а не о безмерном ее повышении для всех клиентов подряд. Существует известная закономерность – «Принцип Парето», которая гласит, что 80% дохода компании приносят 20% клиентов. Вот эти-то 20% и являются предметом безустанной заботы всех сотрудников компании.

За последнее десятилетие 20 века вопрос удовлетворенности клиента решался через массированное рекламное давление на него, которое должно было убедить клиента в:

- наличии продукта (компания имеет то, что я хочу);
- ценности (цена соответствует моими ожиданиям);

- удобстве (продукт легко получить и использовать);
- доверии (я уверен, что продукт надежен и качествен).

Теперь же клиент выстраивает свое отношение к компании в целом – как к партнеру, с которым он взаимодействует всеми доступными ему способами коммуникаций. В современной (постиндустриальной) экономике высшая цель для компании – добиться лояльности клиента, проявляя высокий уровень лояльности к нему.

Соответственно, и концепция CRM рассматривает продажи не как отдельный акт, осуществленный конкретным продавцом с конкретным покупателем, а как непрерывный процесс, в котором участвует практически вся компания. Процесс сбора, обработки и использования информации о клиенте направлен на повышение его лояльности и, соответственно, ценности для компании, которая заключается в потенциальной множественности сделок с ним.

Кеннет Канади – автор очень глубокого доклада под названием "Признания лояльного клиента...когда быть просто "удовлетворенным" уже не приносит удовлетворения". Эта работа представляет профессиональный взгляд очень лояльного клиента. Канади начинает свой доклад с шести важных положений:

- Эмоции и способности клиента к обучению влияют на его лояльность в той же степени, как товары, сервис и цены вашей компании.
- Лояльность клиента – редкий подарок, который на протяжении всей жизни клиента достается лишь немногим компаниям.
- Лояльность клиента редко признают вслух, потому что ее причины не всегда хорошо понимают даже сами клиенты.
- Три ключевых элемента лояльности клиента таковы: вовлечение, удобство и передача клиентам полномочий.
- Присутствие всех трех элементов может быть очень важным вашим отличием, и отсутствие хоть одного рискует оказаться разрушительным.
- В то время как удовлетворенностью клиента и его уверенностью можно легко управлять и точно их измерить, лояльность клиента вообще не поддается управлению и лучше всего оценивается издали.
- Перестаньте делать скидки и "специальные предложения" в надежде повысить лояльность клиента. Это ничего не дает.

Канади определяет вовлеченность как способность, которая "помогает мне чувствовать связь и единство... Способность общаться с компанией постоянно когда угодно и так, как я выбираю, показывает мне, что это – растущая, открытая и доступная компания".

Удобство он описывает как состояние "достижения желаемых результатов с помощью товаров или услуг компании" и сохраняет самые сильные слова для описания передачи полномочий:

- Передача полномочий – это ощущение того, что в результате взаимодействия с компанией клиенты развиваются "сами по себе", с помощью ее людей, товаров, процессов, услуг.

- Передача полномочий – это то, что отличает "постоянного клиента" от лояльного.

- «Я воспринимаю лояльность клиента как стойкую эмоциональную привязанность или преданность компании, товару, бренду или личности. Таким образом, лояльность – это эмоциональное состояние обладания полномочиями. «Именно полномочия заставляют меня возвращаться... заставляют меня быть лояльным».

Приверженность клиента данной марке товара или услуге, реализации CRM-проекта, способствует новым покупкам товаров данной марки. Преданность клиента компании является результатом постоянного качественного его обслуживания.

Если Вы задумываетесь о приверженности клиента данной марке товара или услуге, то наверняка, перед Вами стоит одна из следующих целей:

1. Увеличение продуктивности продаж (сделки должны завершаться быстрее, должен быть увеличен процент успешных сделок).

2. Повышение прибыльности клиентов (один клиент должен пользоваться несколькими услугами компании продолжительный период времени).

3. Расширение доли рынка (должна повыситься эффективность маркетинговых кампаний, положительные отзывы о компании должны передаваться из уст в уста).

Важно понимать, что, к примеру, повышение лояльности клиентов или автоматизация рутинной работы менеджеров – это не цели проекта, это способы достижения перечисленных выше целей.

Любой проект должен иметь четкий план с описанием каждой стадии, определением ответственных и сроков выполнения. Обязательным условием успешного CRM-проекта является формирование четких целей на первом этапе проекта. С самого начала определяется ожидаемый результат, который рассчитывается в денежных единицах или тех показателях эффективности, которые приняты в компании. Например, цель CRM-проекта в представительстве компании – увеличить долю рынка в 2010 году на 25%.

Сейчас в России появились полнофункциональные, достаточно эффективные и продвинутое решения, адаптированные к реалиям российского рынка.

– Наиболее перспективным заказчиком CRM являются средние предприятия, которые хотят выделиться из своей группы, опередить других и стать лидером. Для данной группы предприятий наиболее эффективен более "продвинутый" класс решений – это отдельные модули на базе ERP-систем.

Другой группой заказчиков, которые готовы покупать "тяжелые" решения класса SAP, Oracle и т.д., являются крупные предприятия.

Сменяются акценты:

- От технологий к человеческому фактору.
- От количества, "массы" данных, собираемых о клиентах, к их надежности, средствах обработки, верификации и очистки, повышения их качества,
- При продвижении продукта акцент не на широту выбора для клиента, а на скорость принятия им решений, исходя из принципа: дешевле, надежнее, быстрее, проще.
- Наконец, главное при продвижении продукта – мотивация не на собственный успех, а на успех клиента.

Дорофеева А.В.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ. ЕЕ РЕАЛИЗАЦИЯ

В настоящее время все большую актуальность приобретают вопросы ориентации экономики на инновационный путь развития и создания региональных инновационных систем. Управление региональным инновационным процессом происходит посредством выработки региональной инновационной политики, способной решать государственные задачи повышения конкурентоспособности и устойчивости экономики.

Региональная инновационная политика имеет существенные особенности по сравнению с политикой федеральной. К управлению инновационными процессами на уровне региона необходимо подходить с позиций стратегического менеджмента. Попытки решения оперативных задач в сфере инноваций гораздо менее эффективны, чем инновационная стратегия, которая задает цели инновационной деятель-

ности, выбор средств их достижения и источники привлечения этих средств.

Региональная инновационная политика ориентирована на решение территориальных проблем, к числу которых относятся эффективное использование имеющегося материально-технического, сырьевого и трудового потенциалов, удовлетворение потребностей внутреннего рынка. Мерами реализации региональной инновационной политики выступают программы по повышению конкурентоспособного потенциала приоритетных для региона производств посредством привлечения частных институциональных инвесторов к реализации инноваций; формирование режима экономического стимулирования инновационной деятельности.

Можно выделить внутренние и внешние составляющие инновационного потенциала региона. К числу внутренних относятся: финансово-кредитная система, хозяйственная структура, научно-исследовательская база, система формирования и развития кадрового потенциала региона. К внешним элементам относятся: интеграционное взаимодействие с другими регионами, социально-экономическая конкурентоспособность региона, возможности выхода на мировой уровень. Региональная инновационная политика – составная часть экономической политики региональных органов власти по созданию благоприятных условий для торгово-производственной, агропромышленной, строительно-промышленной и научно-производственной интеграции всех институциональных форм хозяйствования.

Инновационная политика в регионах Российской Федерации имеет свои особенности. Однако едиными остаются базовые средства ее реализации: законодательная база, целевые программы, концепции и др.

В Орловской области в настоящее время ведется широкомасштабная работа по активизации инновационных и инвестиционных процессов на предприятиях и организациях; развитию взаимодействия промышленных предприятий, научных учреждений и вузов; увеличению численности и повышению престижа работников, занятых научно-технической и инновационной деятельностью. Этому способствуют принятые законы «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Орловской области», «О науке и инновационной деятельности», «Об инвестиционной деятельности в Орловской области». Коллегия администрации Орловской области ведет целенаправленную работу по выработке и реализации

долгосрочной политики повышения конкурентоспособности и эффективности промышленного производства области.

Индустриальный комплекс области представляют 220 крупных, средних и 574 малых предприятия, в которых работает 72,2 тыс. человек, что составляет 26% занятого населения. Промышленность занимает 38% в структуре валового регионального продукта. В 2011 году произведено продукции на сумму 35 млрд. рублей. Наращивание инновационного и производственного потенциала промышленности области достигается за счет пяти основных элементов.

Первый элемент – Система стратегического планирования и комплексный подход.

С целью формирования конкурентной экономики в области принята и реализуется стратегия социально-экономического развития до 2013 года. Совместно с областным Советом народных депутатов коллегия администрации области наработала серьезное региональное законодательство, включающее в себя концепцию промышленной политики, ряд инновационных и инвестиционных законов и региональных программ. Принятая Концепция промышленной, научно-технической и инновационной политики Орловской области до 2013 года определила важнейшие стратегические приоритеты, принципы и поддерживающие механизмы развития экономики области.

Второй элемент – реформирование структуры промышленного производства.

Реализация важных инновационно-инвестиционных областных программ создает условия для производства рыночной продукции. Принята «Программа развития промышленности в Орловской области в 2012-2014 годах», которая предусматривает закрепление достигнутых за последние годы положительных тенденций, дальнейшее развитие и значительное повышение экономической эффективности промышленности.

Третий элемент – Современный менеджмент.

В области сложилась многоступенчатая система подготовки и переподготовки управленческих и инженерно-технических кадров. Успешно реализуется президентская программа в рамках которой за 7 лет подготовлено более 226 специалистов. Продуктивно ведут переподготовку кадров для промышленности с привлечением ведущих российских ученых и специалистов созданные региональные центры качества, логистики и маркетинга, Орловская школа бизнеса и другие.

Четвертый элемент – Инновации, качество, инвестиции.

Принята и успешно реализуется программа «Развитие научно-инновационной деятельности в Орловской области на период до 2014 года». Программа направлена на создание экономических и организационно – правовых условий для развития научно-инновационной деятельности в Орловской области. Программа представляет собой систему комплексных мероприятий, инновационных проектов, направленных на решение как государственных задач, так и важнейших проблем, стоящих перед предприятиями области.

Программа носит комплексный инновационный характер и призвана стимулировать инвестиционные и инновационные процессы на предприятиях промышленности и АПК области за счет усиления механизмов государственной поддержки эффективных проектов, направленных на развитие инновационного предпринимательства в Орловской области. Основными задачами Программы являются:

- совершенствование механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок;
- увеличение числа организаций области, использующих инновации;
- развитие инфраструктуры инновационной деятельности;
- развитие малого наукоемкого производственного бизнеса;
- увеличение объема конкурентоспособной инновационной продукции, производимой организациями Орловской области;
- создание постоянно действующей системы мониторинга научно-технического потенциала;
- финансово-кредитная поддержка приоритетных разработок;
- целевая ориентация подготовки специалистов в вузах в интересах перспективных направлений развития промышленности и социальной сферы на основе «кадрового сопровождения».

В настоящее время определились более 100 участников областной программы. Сформирована региональная инновационная инфраструктура, позволяющая достигать системы «технологических коридоров», обеспечивающих коммерческое освоение научных знаний, изобретений, ноу-хау, и наукоемких технологий. Созданы такие важнейшие ее элементы, как ООО «Орел – технопарк», Центр логистики и маркетинга, интеллектуальной собственности и трансфера технологий, Региональный центр качества, Координационный совет по формированию и реализации политики в области качества.

Нашли свое место и активно работают и федеральные структуры ФГУ «Орловский ЦНТИ», ФГУ «Орловский ЦСМ», а также Орлов-

ская торгово-промышленная палата, Областной Союз предпринимателей, Центр государственных информационных ресурсов Орловской области.

Ведется поиск новых форм организации инновационной сферы, а также принципов организации инновационной инфраструктуры. В настоящее время рассматривается возможность создания регионального Коучинг-Центра, целью которого станет решение задач продвижения новых технологий и созданных на их основе продукции и услуг на региональный, российский и международный рынки. Возможно создание Центра Контрактации, деятельность которого должна ориентироваться на обеспечение заключения контрактов, договоров между предприятиями или лицами, производящими продукцию и организациями, заготавливающими и сбывающими ее, на создание единой информационной базы по поиску заказчиков и исполнителей.

В области растут объемы инновационной продукции. В 2011 году 54 предприятия использовали более тысячи передовых производственных технологий, что на 28% больше, чем в 2010 году. Объем работ и услуг инновационного характера составил 1,26 млрд. рублей, темп роста 111, 8%. Удельный вес инновационно – активных предприятий вырос с 17% в 2010 году до 25% в 2011-м. Доля инновационной продукции составляет 6%.

Пятый элемент – Стратегическое партнерство. Оно рассматривается в нескольких направлениях: стратегическое партнерство государства и бизнеса, расширение хозяйственных связей на уровне регионов, стратегическое партнерство с лидерами российской и мировой экономики.

Рассмотренные рычаги наращивания потенциала промышленности являются универсальными. Политика инновационного развития, осуществляемая в Орловской области, может выступать одним из ориентиров при разработке региональной инновационной политики и в других Российских регионах.

Литература:

1. Гохберг, Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л Гохберг // Вопросы экономики. – 2009. – №3. – С. 26.
2. Заседание Коллегии администрации области // Орловская правда. – 2012. – Июнь (6). – С. 2.
3. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / под редакцией В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2008. – 528с.

4. Концепция промышленной, научно-технической и инновационной политики Орловской области на период до 2013 года. Орловская правда. – 2013. – Март (15). – С. 7-10.

5. Пять элементов промышленного роста // Орловская правда. – 2009. – Апрель (29). – С. 2.

Дупленко Н. Г.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ПРИЧИНЫ И УСЛОВИЯ РОСТА

Высокая инновационная активность малого предпринимательства объясняется сочетанием возможности и необходимости ускоренной разработки инноваций. Необходимость этого для субъектов малого предпринимательства вызвана ограниченностью их ресурсов, вследствие чего они вынужденно ориентированы на ускоренную разработку инноваций. Возможность обусловлена наличием у малых предприятий целого ряда преимуществ. Во-первых, они обладают высокой гибкостью и оперативностью в принятии решений, способны быстрее, чем крупные предприятия, перестраивать производство и внедрять инновации. Во-вторых, они более восприимчивы к нововведениям как в производственной, так и управленческой деятельности. В-третьих, быстро адаптируются к внешним воздействиям, изменению рыночной конъюнктуры.

Гибкость и быстрая приспособляемость малых предприятий вследствие небольших размеров обуславливают более высокую эффективность конечных результатов инновационной деятельности и более быструю отдачу инвестиций в инновационные проекты.

Это не только объясняет высокую инновационную активность малого предпринимательства, но и обуславливает его особенности в инновационной сфере. Одной из них является тенденция к углублению специализации научных разработок малых инновационных предприятий. Таким образом, они получают больше возможностей в конкурентной борьбе с крупными компаниями, так как в узкоспециализированном направлении может быть достаточно и их скромных финансовых ресурсов. Еще одна особенность малого предпринимательства в инновационной сфере состоит в том, что малые формы хозяйствования ориентированы в большей степени на продуктовые, а не технологические инновации. Это объясняется тем, что для них не характерно крупносерийное производство, и инновационное совершен-

ствование технологии производства чаще всего не является для них экономически эффективным. Гораздо больше преимуществ дает создание новых продуктов, большинство из которых приходится на начальный период развития отрасли.

Следует отметить, что именно отрасль в значительной степени определяет степень инновационной активности субъектов малого предпринимательства, они наиболее активны в тех отраслях, где получают преимущество перед крупным бизнесом вследствие очень короткого жизненного цикла изделий (требуется оперативность), в отраслях, отличающихся высоким уровнем риска инновационной деятельности и, наконец, в тех отраслях, которые представляются крупным предприятиям неперспективными. Еще одна особенность малого предпринимательства в инновационной сфере состоит в том, что малые предприятия стремятся внедрить на рынке новшества, не опасаясь ухудшить позиции уже освоенных продуктов. У крупных компаний, наоборот, стремление окупить средства, вложенные в разработку и продвижение продуктов, приводит к тому, что, улучшив эти продукты, они зачастую не спешат с коммерциализацией этих улучшений.

В настоящее время инновационная активность не только малого предпринимательства, но и российской экономики в целом очень мала. Сравнение с другими странами показывает, что по доле инновационной продукции в выручке Россия более чем в три раза отстает от стран-лидеров в инновационной деятельности (к ним относятся Дания, Финляндия, Германия, Израиль, Япония, Швеция, Швейцария, Великобритания и США), по доле инновационной продукции – на порядок. Россия лишь по двум показателям превосходит европейские страны с наименее развитой инновационной деятельностью (Болгарию, Хорватию, Грецию, Венгрию, Латвию, Литву, Мальту, Польшу, Румынию и Словакию) – по доле высокотехнологичного экспорта в экспорте промышленности и по интенсивности затрат на технологические инновации.

Инновационная активность российских предприятий растет вместе с размером предприятия, достигая максимума в группе компаний с занятостью свыше 10 тысяч человек – здесь инновационно активны более 70 процентов предприятий. Малыми предприятиями являются лишь 1,6 процента инновационно активных предприятий, на их долю приходится 4,4 процента в выручке и 2,1 процента в численности работников.

Исследования показывают, однако, что для крупных предприятий характерна значительно меньшая интенсивность инновационных процессов, чем для меньших по размеру. Предприятия с числом работающих до 500 человек занимают всего 6,3 процента в числе инновационно активных предприятий, на них приходится 8,7 процента в выручки и 9,1 в численности работающих, и в то же время они производят более 20 процентов инновационных товаров и почти 15 процентов новых для рынка товаров в инновационной продукции.

В экономически развитых странах также отмечается разная степень инновационной активности крупных и малых фирм, однако величина разрыва почти на порядок меньше: при среднем уровне инновационной активности в 42 процента разрыв между малыми и крупными фирмами по этому показателю составляет менее 10-20 процентов.

В 2008 году Аналитическим центром при правительстве РФ было проведено исследование инновационной активности российских компаний. Оказалось, что для крупных предприятий инновации являются частью обычного производственного процесса — к ним прибегали 70 процентов опрошенных компаний. Среди малых предприятий, который в экономически развитых странах являются наиболее инновационно активными, инновации применялись лишь в семи процентах компаний-респондентов, то есть в десять раз реже.

В промышленности малые предприятия, осуществляющие технологические инновации, составляют немногим более 5 процентов, средние предприятия — около 20 процентов. Три четверти промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, являются крупными. Причем существует строгая зависимость — чем меньше предприятия, тем меньше среди них технологически инновационных.

Причина — в отсутствии условий для раскрытия малыми предприятиями своего инновационного потенциала. Оказывает свое влияние и тот факт, что большинство из субъектов малого предпринимательства в России заняты торговой и посреднической деятельностью, лишь незначительная их часть занята в сфере науки и инноваций. По некоторым оценкам, удельный вес российских малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, составляет 6 процентов.

Многие из них заняты улучшением продукции крупных предприятий, имеющей высокий спрос на рынке. Значительное число инновационных малых предприятий работает в сфере разработки про-

граммных продуктов. При научно-исследовательских организациях их специалистами также создаются малые предприятия, которые занимаются исследованиями, разработками, вплоть до производства инновационной продукции. Но основным направлением их деятельности является оказание научно-инженерных услуг.

Условием реализации инновационной активности малого предпринимательства является надежное функционирование всех ступеней, обеспечивающих ход инновационных процессов в экономике – от фундаментальных и прикладных исследований до диффузии, широкого распространения инноваций.

Что касается фундаментальных исследований, то Россия в настоящее время по ряду направлений исследований имеет серьезные научные школы мирового уровня, однако в целом наша страна теряет свои позиции. Прикладные исследования остаются одним из слабых звеньев инновационного процесса, хоть в этом направлении и предпринимаются определенные усилия по улучшению ситуации.

Одна из особенностей институциональной модели российской науки состоит в крайне низком уровне развития фирменной науки, сосредоточенной в научных подразделениях промышленных предприятий. В экономически развитых странах главными игроками на рынках инновационной продукции являются научно-технические лаборатории крупных промышленных компаний. В России же доля опытных заводов и промышленных предприятий, ведущих научные исследования и разработки, составляет в общем числе научных организаций чуть более 8 процентов.

Вторая особенность – крайне низкая инновационная активность высшей школы. В настоящее время научную деятельность ведут менее половины российских вузов (45 процентов). На высшие учебные заведения, выполняющие научные исследования и разработки, приходится лишь 12,6 процента от общего числа научных организаций в России.

Институциональную модель российской науки отличает также очень высокая доля научных организаций государственной формы собственности. Государственными в настоящее время являются семь из десяти научных организаций.

Сравнение основных индикаторов состояния научно-технологической и инновационной сферы России со средними значениями по ОЭСР наглядно показывает, сколько усилий необходимо предпринять для форсированного перевода экономики на инновационный путь развития.

Доступ субъектов малого предпринимательства к научно-техническим разработкам осуществляется через инновационно-технологические центры, центры трансферта технологий, технопарки, фонды поддержки НИОКР, стартового и венчурного финансирования, технико-внедренческие экономические зоны и другие организации и структуры. Низкий уровень развития инфраструктуры НИС – одна из причин недостаточной инновационной активности российского предпринимательства, в том числе и малого.

Для повышения инновационной активности малого предпринимательства необходимо также широкое распространение и удешевление вычислительной техники и телекоммуникационных технологий, что является предпосылкой упрощения коммуникационных связей и повышения эффективности процесса принятия управленческих решений.

Важными предпосылками являются также:

- государственная и внебюджетная поддержка инновационной деятельности малых предприятий;
- налоговое законодательство, обеспечивающее повышение инновационной активности малого предпринимательства;
- система привлечения банковского кредита для расширения инновационной деятельности;
- система использования лизинга для субъектов инновационной деятельности, использующих дорогостоящее оборудование;
- повышение образовательного уровня малых предпринимателей.

Провести своего рода блиц-анализ степени развития компонентов российской национальной инновационной подсистемы позволяет сравнение рейтинга факторов, препятствующих инновациям. Как для инновационно активных, так и для инновационно пассивных предприятий самыми главными проблемами являются недостаток денежных средств и высокая стоимость нововведений. Это говорит о том, что в наименьшей степени запросам инновационного предпринимательства (особенно малого) отвечает финансовый компонент подсистемы. Именно его несовершенство в наибольшей степени препятствует инновационной деятельности российских предприятий. Недостаток квалифицированного персонала свидетельствует о недостаточном уровне развития кадрового компонента, недостаток информации о новых технологиях и недостаток информации о рынках сбыта – о проблемах в функционировании информационного компонента рос-

сийской инновационной подсистемы. После проблем с финансированием большинство инновационно активных и инновационно пассивных предприятий наиболее серьезным фактором, препятствующим инновационной деятельности, называют отсутствие государственной поддержки.

Как уже отмечалось, одной из ключевых предпосылок повышения инновационной активности малых предприятий является наличие инновационного спроса.

В России же в настоящее время, как и в предыдущие десятилетия, он не является высоким (в качестве фактора, препятствующего инновациям, низкий спрос на новые товары назван третьей инновационно активных предприятий). Объясняется это сложившейся моделью экономического роста, обусловленной сравнительно низкой стоимостью рабочей силы, наличием свободных (хоть и устаревших) производственных мощностей, а также ориентацией на присвоение природной ренты. Положительной оценки заслуживает наметившееся в последние годы увеличение государственного спроса на инновации.

Прямым заказчиком исследований государство выступает обычно только в сфере обороны. Но его активное участие, пусть и в других формах, требуется и в остальных сферах, например, для обеспечения достаточного уровня инвестиций в развитие инфраструктуры НИОКР и высшего образования.

Подытоживая сказанное, можно сделать вывод о том, что в Российской Федерации невысокая инновационная активность малого предпринимательства в настоящее время, как и в предыдущие десятилетия, объясняется отсутствием благоприятных условий для развития их инновационного потенциала. Прорекларированный переход страны на инновационный путь развития требует значительных усилий в этом направлении. Основными предпосылками реализации субъектами малого предпринимательства заложенного в них высокого инновационного потенциала являются, во-первых, достаточная степень развития всех компонентов национальной инновационной подсистемы, во-вторых, тесное взаимодействие между этими компонентами, в-третьих, достаточно высокий уровень инновационного спроса в стране и, в четвертых, действенная государственная поддержка малых инновационных предприятий.

СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕГИОНА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Одним из условий сохранения темпов роста экономики и производства конкурентоспособных товаров на внутреннем рынке, создания национального богатства, развития общества и повышения уровня жизни страны и каждого региона в отдельности является стабильная и эффективная деятельность банковского сектора. В связи с этим одним из актуальных вопросов является определение особенностей банковской деятельности региона во взаимосвязи с реальным сектором экономики.

Важной социально-экономической проблемой современной России является ярко выраженная ассиметрия, проявляющаяся в диспропорциях развития различных территориальных образований. Неравномерности размещения банков по территории страны, преобладание крупных банков в Москве и Санкт-Петербурге, а также сокращение ликвидности банков в условиях кризиса приводят к усилению дифференциации субъектов РФ по уровню обеспеченности банковскими услугами. Это обуславливает особую значимость эффективной региональной политики, важным инструментом которой в рыночной экономике выступает региональный банковский сектор. Тема данной статьи в современных условиях актуальна. Сегодня проблемы эффективного развития банковской системы России активно обсуждаются представителями научного общества и практики. Между тем современные аналитические работы и практические разработки, посвященные вопросам развития национальной банковской системы, практически не исследуют региональные особенности банковского сектора. Региональный анализ развития банковской деятельности, на наш взгляд, имеет большое значение как для оценки ситуации в конкретном регионе, так и для оценки проблем и перспектив всей Российской банковской системы. Очевидные проблемы в состоянии банковского сектора Республики Дагестан, сдерживающие его развитие, обусловили выбор темы этой статьи. Хотелось бы отметить что банки, действующие в республике и их деятельность, значительно отличаются от банков типичных среднероссийских регионов.

Эти отличия связаны с экономическими, политическими, социальными, географическими, культурными и даже религиозными особенностями Дагестана.

На территории Республики Дагестан на начало 2011 г. насчитывалось 266 кредитно – кассовых учреждений, в том числе 32 кредит-

ные организации, из которых 4 расчетных небанковских кредитных организации, 59 филиалов региональных банков, 16 филиалов кредитных организаций других регионов. Почти все банковские учреждения сосредоточены в городах республики, в основном в столице г. Махачкала. Данные о структуре банковского сектора республики за 2004 и 2011 годы показывают, что наблюдается тенденция сокращения коммерческих банков и других кредитно – финансовых учреждений в регионе. Это свидетельствует о несоответствии создаваемых банков требованиям экономических нормативов, устанавливаемых Банком России, потребностям рыночной экономики.

Можно сделать следующие выводы о состоянии и развитии банковского сектора по регионам Северо – Кавказского Федерального округа:

- Наблюдается высокая степень концентрации кредитных организаций по округу в одном регионе;
- Действует тенденция к увеличению концентрации кредитных организаций округа по размеру собственного капитала в среднем звене;
- Привлеченные средства региональных банков формируются в основном за счет депозитов физических лиц;
- Сформировалась устойчивая тенденция к единообразию структуры кредитования в отраслевом разрезе по кредитным организациям округа;
- Отмечается низкая инвестиционная активность региональных коммерческих банков в кредитовании реального сектора экономики регионов;

Несмотря на достигнутые результаты, уровень важнейших показателей развития банковского сектора к валовому региональному продукту остается невысоким и потому недостаточным для достижения требуемых ориентиров экономического роста в целом.

Дальнейшее развитие банковского сектора республики может происходить по двум сценариям.

Пессимистический сценарий, основанный на бизнес планах кредитных организаций и филиалах инорегиональных банков, зарегистрированных на территории региона, отражает сложившиеся тенденции развития конкурентоспособности и эффективности деятельности кредитных организаций и не предполагает реализации масштабных проектов,

предусматривающих активизацию роли банковского сектора в экономике. При этом изменения предполагаемые в банковской сфере, носят, в основном, инерционный характер.

Оптимистический сценарий развития банковского сектора Республики Дагестан основан на расширении объемов инвестирования в банковский капитал, активизации деятельности действующих и привлечении новых участников на рынок банковских: кредитных организаций, филиалов инорегиональных банков, инвесторов.

Однако осуществление только этих мероприятий не приведет к повышению параметров банковской деятельности: они должны соответствовать экономическому потенциалу и приоритетам социально – экономического развития республики.

В связи с этим на данном этапе основной задачей, стоящей перед национальной банковской системой, является формирование эффективно функционирующей, конкурентоспособной и устойчивой банковской инфраструктуры, максимально обеспечивающей потребности субъектов экономики в банковских услугах, способствующей ускорению темпов экономического роста в республике.

В целях повышения эффективности функционирования кредитных организаций нами были предложены следующие пути совершенствования деятельности региональных банков:

- Для полноценного обеспечения потребностей экономики в финансовых услугах требуются дополнительный приток инвесторов, нацеленный 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-технологии;

- 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 фондом и диверсификации доходов банков;

•Интенсивное развитие таких видов услуг, как потребительское и ипотечное кредитование, кредитование агропромышленного комплекса, субъектов малого бизнеса,

дистанционное банковское обслуживание, внедрение банковских карт, клиентские операции на фондовом рынке, факторинг, лизинг, повышение качества и снижение в стоимости банковских услуг за счет внедрения современных технологий;

•Уменьшение процентных ставок при кредитовании;

Сбалансированному развитию банковской системы и реального сектора экономики Республики Дагестан не способствуют различные факторы:

- Отсутствие политической и экономической стабильности;

-Высокие процентные ставки;

-Низкий платежный спрос населения;

-Низкий уровень социально – экономического развития региона.

При грамотно построенной практической деятельности возможен запуск в течении ближайших лет нормально работающей системы мобилизации финансовых ресурсов и трансформации их в эффективные инвестиционные проекты в реальном секторе экономике.

Каннаева Д., Арсламурзаева З.М.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ, ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ЗАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «АЛЬФА-БАНК»

При выдаче кредита и оформлении кредитного договора возникает обязательство заемщика перед банком-кредитором по погашению долга. Практика показывает, что наличие обязательства еще не означает гарантии своевременного возврата. Практически все кредиты связаны с риском. И хотя риск можно минимизировать путем тщательного и **глубокого анализа кредитоспособности заемщика**, все же полностью его исключить невозможно. Поэтому ОАО «Альфа-Банк» совместно с заемщиком *определяет конкретный источник погашения кредита и способ обеспечения полноты и своевременности его возврата*. Для финансово-устойчивых организаций в качестве источника погашения кредита банк может определять выручку от реализации продукции, товаров, а для менее стабильных – устанавливать дополнительные гарантии по его возврату. Принимая обеспечение по ссуде, банк получает некоторые права сверх основных прав, установленных по кредитному договору, в отношении возбуждения иска про-

тив заемщика и привлечения его к ответственности при неисполнении договора по погашению ссуды.

Для обеспечения возврата кредитов ОАО «Альфа-Банк» использует почти все существующие способы обеспечения исполнения обязательств, предусмотренные действующим законодательством.

В качестве обеспечения Банком принимается в залог любое имущество, принадлежащее Заемщику (третьим лицам) по праву собственности, в том числе:

- ◆ недвижимость и оборудование;
 - ◆ сырье, полуфабрикаты и готовая продукция;
 - ◆ права требования по контрактам/договорам (факторинг);
 - ◆ векселя, имеющие рыночную котировку, в том числе векселя ОАО «Альфа-Банк»;
 - ◆ корпоративные и государственные ценные бумаги ;
 - ◆ депозиты, размещенные в Банке;
- а также:
- ◆ стабильные обороты инкассации (кредит под объемы инкассации);
 - ◆ *стабильные обороты по счетам (овердрафт);
 - ◆ *гарантии сторонних банков, в том числе авали на векселях;
 - ◆ *поручительства (обеспеченные и необеспеченные) третьих лиц.

Доля сумм поручительств в общем объеме обеспечения составляет не менее 41 процента. Это не удивительно, так как на практике все поручители несут солидарную с заемщиком и друг с другом ответственность. То есть сумма поручительства включает в себя сумму кредита, сумму процентов за весь период пользования кредитом, и сумму возможных издержек на судебные тяжбы в случае невыполнения кредитных обязательств. На рисунке 16 очень хорошо видно, что в 2010 году суммы поручительств превышали суммы залога. Можно сказать, что в 2010 году банк выдавал кредиты больше «под честное слово», нежели под залог. Однако уже с середины 2011 года суммы залога стали превышать суммы поручительств. Естественно, что после кризиса августа 2010 года «под честное слово» давать кредиты стало слишком рискованно. Здесь следует отметить, что для банка поручительство, в некоторых случаях, гораздо надежнее любого иного обеспечения. Например, при кредитовании физических лиц, сотрудников организации-клиента банка, в качестве обеспечения по

кредитам получить залог достаточно проблематично. Личное имущество граждан, как правило, для банка никакой ценности не представляет. Да и реализация его, как предмета залога, довольно сомнительный источник погашения кредита. Зато поручительство организации-клиента банка – очень надежный вид обеспечения. При необходимости, поручитель гасит кредит за заемщика (своего сотрудника), после чего удерживает часть заработка сотрудника на возмещение этой суммы. Проблема только одна – при отсутствии какого-либо залога, такие виды кредитов относятся к рисковым и по ним создается повышенная сумма резерва.

Как было отмечено выше, начиная со второго квартала 2010 года, доля залога в общем объеме обеспечения значительно возросла: с 27 процентов в конце 2010 года до 57 процентов. Объяснение этому процессу более чем простое – требования инструкции 62а. Невыполнение этих требований влечет за собой создание повышенной суммы резерва, что очень нежелательно для банка. Что касается структуры залога, то это или имущество заемщика, или товары в обороте. И в том и в другом случае – с оставлением имущества у залогодателя. Есть единичные случаи залога автотранспортных средств с оставлением имущества у залогодателя.

За анализируемый период – со второго квартала 2010 года по первый квартал 2011 года – случаев погашения предоставленных кредитов за счет реализации предметов залога не было. Это не означает, что обеспечение не нужно вообще, а говорит о грамотной работе сотрудников Кредитного управления по оценке кредитоспособности заемщиков. А так же о тщательной работе с предлагаемым обеспечением, что стимулирует заемщиков к возврату полученных у банка средств.

Но все же наиболее предпочтительным способом обеспечения в ОАО «Альфа-Банк» является залог.

Основная цель залоговой политики – обеспечение возвратности денежных средств Банка, выплаченных по предоставленным Заемщикам кредитным продуктам Банка.

Залоговая работа Банка строится на следующих принципах:

- А) формирование надежного залогового портфеля;
- Б) единство требований к работе с залогами на всех уровнях структуры Банка;
- В) обеспечение оперативного и эффективного контроля на всех этапах работы с залогами.

В соответствии с изложенными принципами Центром залогов Банка разрабатываются и внедряются предложения и методические указания по следующим направлениям:

- Определение требований к составу, структуре и качественным характеристикам залогового обеспечения, формирования перечня приоритетных видов залогового обеспечения;
- Разработка и совершенствование единой системы учета результатов работы с залогами;
- Совершенствование способов и приемов мониторинга состояния заложенного имущества;
- Сбор, анализ информации и формирование базы данных о конъюнктуре рынка по основным видам имущества;
- Совершенствование методов анализа и оценки залогового обеспечения, путей взаимодействия с оценочными организациями;
- Обучение и методическая подготовка специалистов по залоговой работе.

Указания Центра залогов являются обязательными для соблюдения и исполнения всеми Специалистами по залоговой работе.

Курбанова Р. Г.

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СКФО НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Согласно экономическому словарю ипотечное кредитование – это кредит под залог недвижимого имущества. На практике – система взаимоотношений различных звеньев.

Первое звено – заемщик, которому при выполнении определенных условий предоставляется возможность жить в своей собственной квартире, за которую необходимо расплачиваться постепенно, в течение нескольких лет. Для заемщика, а если выразаться проще – человека, решается столь остро стоящий на сегодняшний день жилищный вопрос.

Вторая сторона отношений в ипотечном кредитовании – кредитор, в роли которого выступает банк. Для него, что само собой разумеется, ипотека выгодна – дает возможность получения гарантированного стабильного дохода при сравнительно низких рисках (в случае неплатежеспособности клиента банк становится владельцем залоговой недвижимости).

Строительная компания в случае с кредитованием на первичном рынке жилья получает возможность привлекать дополнительные средства для строительства.

И, наконец, государство от ипотечного кредитования получает положительный эффект – решение проблемы обеспечения населения жильем.

Однако наряду со всем положительным существует ряд проблем, тормозящих развитие ипотечного кредитования. Среди них:

- высокие процентные ставки (если сравнивать со ставками по ипотеке в Канаде, США, то там они порядка 3-5%, в России же это 11-15%)

- низкий уровень платежеспособности населения;

- низкие объемы и невысокое качество нового жилого строительства в субъектах РФ;

- низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости;

- слабая инфраструктура рынка жилья и жилищного строительства;

- нехватка земельных участков под застройку.

Также не стоит забывать про особенности менталитета, а именно – нежелание жить «в долг», недоверие к банковскому сектору, которые в комплексе препятствуют развитию ипотеки в стране в целом и по регионам.

При анализе российского рынка ипотеки, становится ясно, что он весьма неоднороден по всем параметрам, его характеризующим. Это справедливо, если изучать рынок ипотеки в ретроспективе, а также по регионам Российской Федерации. То есть такие характеристики, как процент по кредиту, объемы приобретенных населением кредитов, средняя стоимость квадратного метра жилья, объем просрочки, и многие другие параметры неодинаковы в различных субъектах федерации и претерпевали изменения с самого момента становления института ипотеки в России.

Обратимся к одному из таких субъектов в рамках Северо-Кавказского федерального округа – республике Дагестан. На рынке ипотеки здесь имеются все те же проблемы, что и по стране, в особенности – неразвитость банковского сектора. В придачу ко всему – всевозможные коррупционные схемы, откаты.

Несмотря на это, в Дагестане с точки зрения ипотеки есть, что проанализировать.

Проценты по ипотеке в иностранной валюте всегда, как правило, ниже процентов по кредитам под залог недвижимого имущества в российской валюте (таблица 1). Разница по ставкам кредитов в разной валюте следующая в Дагестане: 0,50 – 2,20% на протяжении 2008-2012 гг., причем на 2012 год эта разница превалирующая. По России разница составляет 1,8 – 3,3%. По причине не столь значительной, но все же разницы в процентах на ипотеку в рублях и в иностранной валюте, да и по причине нестабильности курса иностранной валюты в нашей стране для населения привычны кредиты в национальной валюте.

Таблица 1

Средневзвешенная процентная ставка по выданным, ипотечным кредитам на 1 января 2008-2012гг., в % годовых

	Регион/Период	2008	2009	2010	2011	2012
Рублевые кредиты	Российская Федерация	12,40	14,20	13,90	12,60	11,80
	Республика Дагестан	12,40	14,60	12,90	11,50	11,90
Кредиты в иностранной валюте	Российская Федерация	10,60	10,90	10,90	10,00	9,60
	Республика Дагестан	10,80	13,40	11,60	11,00	9,70

Что касается процентной ставки – одной из важных характеристик ипотечных кредитов, можно отметить ее снижение в 2010-2012 гг. после роста в 2009 на 1,8 % относительно 2008. Сначала подъем, а затем плавное снижение ставки по рублевым кредитам по стране в целом демонстрирует график на рисунке 1. Касаясь ситуации на дагестанском рынке ипотеки ситуация со ставками похожа на ситуацию общероссийскими ставками, однако, начало 2012 года характеризуется не снижением, а, наоборот, ростом процентов по ипотеке, при этом рост составил 0,4%.

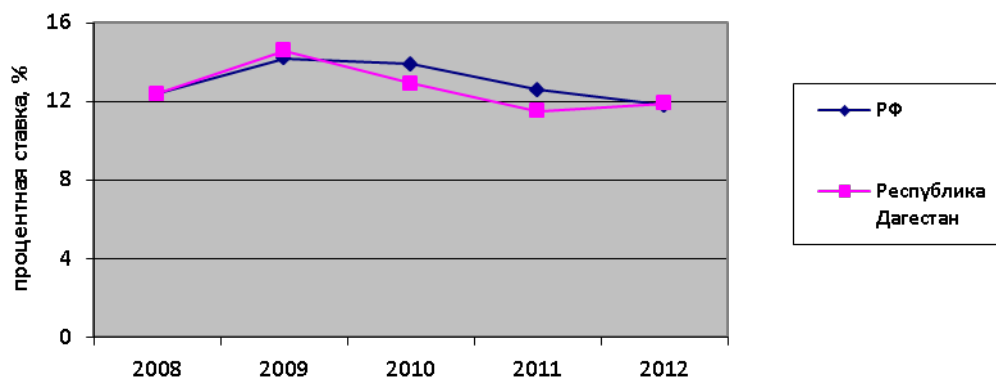


Рис. 1 Изменение процентной ставки по ипотечным кредитам, выданным в рублях за 2008-2012 гг. (в % годовых)

Однако же по данным Агентства по ипотечному жилищному кредитованию на 1 июля 2012 года ставка по рублевым ипотечным кредитам возросла, составив 12,10% как по Дагестану, так и по РФ. По кредитам в иностранной валюте ставка в Дагестане возросла с января 2012 года, и по данным все того же Агентства на начало июля 2012 года составляет 10,90%. По России данная ставка изменений практически не претерпела, если не учитывать ее рост на 0,1%. Но необходимо отметить, что это усредненные средневзвешенные значения ставок. В разных отдельно взятых банках на территории страны можно оформить кредит под залог недвижимого имущества на условиях, например, под ставки, которые будут отличаться от средних, но все же они будут с ними похожи.

Таблица 2

Объем выданных ипотечных кредитов по данным ЦБ РФ, тыс. руб.

Регион/Период	2008		2009		2010		2011	
Единицы измерения	в тыс. руб.	в шт.	в тыс. руб.	в шт.	в тыс. руб.	в шт.	в тыс. руб.	в шт.
Российская Федерация	655 808 300,00	349 502	152 500 300,00	130 085	378 933 000,00	301 035	716 944 000,00	523 582
Республика Дагестан	694 800,00	408	268 100,00	250	570 000,00	409	1 388 000,00	810

За 2008-2011 гг. прослеживается неоднородная ситуация в плане объемов ипотечных кредитов (таблица 2). Так, объемы выданной ипотеки резко сократились в 2009 по сравнению с предыдущим 2008 годом. Это актуально как для России, так и для исследуемого

субъекта. Сокращение объемов кредитов следующее: на 503 308 000 тыс. руб. или 76,75 % по стране в целом и на 426 700 тыс. руб. или 61,42 % по Дагестану. Эта ситуация объясняется мировым финансово-экономическим кризисом, как раз пришедшим на ту пору.

В следующем 2010 году отмечается рост в ипотечном кредитовании (почти в 1,5 раза по сравнению с 2009 годом – по РФ и в 1,13 раза по Дагестану). Однако показателей 2008 года объемы кредитов так и не достигли. Зато в 2011 году эти показатели были не только достигнуты, но и превышены. По сравнению с 2008 в 2011 годом в российском государстве было выдано на 9,3% в относительном и на 611 357 700 тыс. руб. в абсолютном выражении ипотеки больше. Региональное отклонение данного показателя намного серьезнее и составило 99,8 % или 693 200 тыс. руб.

На территории субъекта федерации за 2008-2011 гг. 95 до 99,5% от всего выданного объема ипотечных кредитов приходится на кредиты в рублевом выражении. Остальные 0,5 – 5% всех ипотечных кредитов – в иностранной валюте. Что касается общероссийских показателей, то здесь практически такая же картина. От 95 до 99,4% всех ипотечных кредитов – рублевые.

По данным на 1 июня 2012 года имеется 658 банков на территории страны, выдающих ипотечные кредиты. Количество таких банков возросло на протяжении временного интервала 2007-2012 гг., на 1 июня 2007 года их было 531.

Таблица 3

Средневзвешенная стоимость жилья, руб./кв. м

Регион/Период	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	41 440	50 498	54 136	53 634	43 848
Республика Дагестан	20 202	31 322	31 619	23 147	31 460

Стоимость 1 кв. м. жилья – тоже немаловажный элемент на рынке ипотеки. По России кв. м. жилья дорожал на протяжении 2007 – 2009 гг. В 2010 и 2011 гг. цена пошла на убыль, ставив в 2011 году 43 848,00 руб. за 1 кв. м. По Дагестану – немного иначе: также – рост в 2007 – 2009 гг., затем снижение стоимости квадрата жилой площади с 31 619, 00 руб. в 2009 году до 23 147,00 руб. за 1 кв. м. В 2011 году – опять рост цены почти на 40% по сравнению с предыдущим 2010 (цена 1 кв. м. жилья при этом составила 31460 руб./кв. м.). Сравнивая

между собой цены на жилье в Республике Дагестан и по России в целом, можно отметить, что жилье в Дагестане относительно дешевое.

Проблемы, характеризующие ипотечное кредитование в отдельно взятом субъекте федерации, а также в стране, вполне решаемы. Существующая проблема высоких ставок по ипотеке, можно сказать вытекает и напрямую связана с проблемой высокого уровня инфляции в России. Поэтому, прежде чем требовать от банковской сферы низких ставок, необходимо побороть инфляцию.

Со стороны государства также необходима поддержка заемщиков путем введения, например, дополнительных государственных программ субсидирования, в частности, первоначального взноса по кредиту.

Ну а чтобы решить проблему с недостатком земельных участков, правительство должно заняться изъятием у государственных предприятий и учреждений неэффективно используемых земель.

Жилищный вопрос всегда был немаловажным, остается и будет оставаться таким всегда в жизни каждого из нас, а, значит, и страны в целом. Россия станет благоустроенной, развитой с экономической и других сторон страной только после того, когда каждый отдельно взятый ее регион будет характеризоваться с положительной стороны и когда будут решены насущные проблемы и, главным образом, проблема с жильем. И поэтому нам есть к чему стремиться, развивая при этом банковский сектор, систему ипотечного кредитования жилищного строительства.

Список использованной литературы:

1)Официальный сайт компании "Консультант Плюс [Электронный ресурс] / "Федеральный закон от 16.07.1998 N 102-ФЗ (ред. от 06.12.2011) "Об ипотеке (залоге недвижимости)" – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный

3) Портал Республики [Электронный ресурс] / Дагестан Закон Республики Дагестан от 30.10.2006 N 19 (ред. от 06.10.2006) "О развитии ипотечного жилищного кредитования в Республике Дагестан (принят Народным Собранием РД 24.06.2004) – Режим доступа: <http://dagestan.news-city>, свободный

4)Энциклопедия знаний [Электронный ресурс] / Постановление Правительства Республики Дагестан от 14 сентября 2004 г. N 222 О мерах по реализации закона Республики Дагестан «О развитии ипотечного жилищного кредитования в Республике Дагестан (в последней ред. от 18.03.2009 N 69, от 14.09.2009 N 304) – Режим доступа: <http://www.pandia.ru>, свободный

2)Афони́на, А. В. Ипотека: Как правильно оформить? Как просчитать все риски? [Текст] книга / А. В. Афони́на; под ред. Безгодова Т. Москва. – Эксмо-Пресс 2011. – 160 с.

2)Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс] / Аналитика и статистика Информационно-Статистическая Система – Режим доступа: <http://ahml.ru>, свободный

Курбаналиева Р.Р., Быкова В.И.

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ КОНТРОЛЛИНГА

Проблема обеспечения долгосрочного прибыльного функционирования особенно остро стоит перед организациями в период мирового финансово-экономического кризиса. В этой связи, хозяйствующим субъектам для сохранения устойчивых позиций на рынке необходимо вести непрерывную работу по созданию и совершенствованию единой информационной системы процессов управления и анализа, учета и контроля. Справиться с этой задачей, на наш взгляд, возможно при использовании концепции системного управления – контроллинга.

Как показывает практика, организации задумываются о внедрении контроллинга лишь в периоды ухудшения экономических показателей, а так же при выявлении неспособности управленческого персонала вовремя реагировать на изменение условий функционирования организации, вследствие применения устаревших методов планирования, калькулирования и анализа, при этом, не понимая до конца сущности и значимости концепции. Остановимся на некоторых основополагающих вопросах, возникающих при внедрении контроллинга в организациях.

Как и любой экономический процесс, внедрение данной концепции необходимо начать с принятия решения о разработке и адаптации системы контроллинга к конкретным условиям предприятия и с выбора подходящего момента для начала его осуществления. Таким моментом принято считать появление малейших индикаторов о возможных рисках для осуществления хозяйствующим субъектом основной деятельности, при устойчивом финансовом состоянии, наличии требуемого количества ресурсов, а не период наступления кризиса управления.

Для успешного функционирования контроллинга, в первую очередь, руководитель должен понять его значимость и основные задачи,

выражающиеся в поиске и устранении причин, стоящих на пути достижения организацией основных целей, а также разработке предложений по совершенствованию работы подразделений и всего предприятия в целом. Здесь уместно отметить, что контроллер – это специфическая должность, отличная от обычного бухгалтера или экономиста. Необходимо, чтобы и персонал видел выгоду от внедрения контроллинга, стремился проявлять инициативу и старался максимально быстро исправить возможные промахи и ошибки.

Большое значение при применении контроллинга имеет рационально организованная работа службы контролеров таким образом, чтобы охватывалось необходимое для эффективной работы подразделения количество финансовых показателей, и при этом руководство не было перегружено излишней текущей информацией. При выборе источников данных, по которым можно судить о результатах работы хозяйствующего субъекта, целесообразно комбинировать как сигналы, поступающие от системы бухгалтерского учета и внешней отчетности, так и от прочих структурных подразделений. Не стоит пренебрегать значениями анализа рисков и доходов, организационно-технологических процессов при составлении отчетов.

Так же не следует забывать, что контроллинг – это самобытная концепция и попытки встраивания ее в структуру планово-экономической службы хозяйствующего субъекта, не даст желаемые результаты.

Таким образом, внедрение контроллинга в организациях, особенно в условиях сложившейся экономической ситуации, позволит создать систему управления, способствующую повышению эффективности их деятельности в настоящем и позитивному развитию в будущем.

Леонтьев Д.С.

АКТИВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Проблема развития конкурентоспособного технологического потенциала страны является одной из ключевых в современной России. Устойчивое экономическое развитие страны может быть достигнуто лишь благодаря активизации инновационной деятельно-

сти и эффективному использованию инновационного потенциала. Особая роль в этом отводится регионам, где непосредственно осуществляется экономическая политика государства. При этом региональная политика должна быть направлена на развитие и совершенствование инновационной сферы региона, посредством которой обеспечивается объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций научно-технической, образовательной сфер деятельности и предпринимательского сектора экономики в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны и выхода экономики регионов на траекторию инновационного роста. В значительной степени это зависит от возможности и умения использовать современные финансовые инструменты и механизмы для привлечения в высокотехнологичную сферу экономики внебюджетных инвестиций. Одним из наиболее перспективных путей реализации высокорисковых наукоемких инновационных проектов является венчурное инвестирование, эффективность которого подтверждена мировой практикой. Понимание роли венчурного капитала в преобразовании экономики на научно-технической основе приводит к необходимости формирования «венчурной индустрии», позволяющей наиболее рационально и с максимально возможным эффектом использовать венчурные инвестиции при создании национальных инновационных систем. Вышеперечисленным и предопределяется актуальность данной работы. В экономических публикациях, посвященных венчурному инвестированию в России, большое внимание уделяется: управлению инновациями, их коммерциализации, консалтинговой и инжиниринговой поддержке инновационной деятельности и венчурного инвестирования. В современных же условиях наибольшее внимание, на наш взгляд, формированию инфраструктурной поддержки венчурной деятельности, так как в настоящее время инновационная инфраструктура Российской Федерации в целом характеризуется недостатком инвестиционных ресурсов, несмотря на все попытки со стороны органов государственного управления решить этот вопрос путем создания государственных фондов и развития государственно-частного партнерства. Остаются неразвитыми «нетрадиционные» механизмы и инструменты инвестирования инновационной деятельности, используемые в мировой практике. Сложившаяся ситуация объясняется отсутствием прозрачной и удобной для инвесторов модели инновационной инфраструктуры. К тому же, законодательная база, регулирующая инвестиционную деятельность в инновационные процессы в РФ, не позволяет активно развивать инструментарий привлечения инвести-

ций. В соответствии с этим, целью данной работы будет являться анализ существующих проблем развития инновационной сферы региона (в качестве примера будет использована Вологодская область), а также путей их решения.

Для Вологодской области при решении вопросов становления и развития венчурного инвестирования актуальными являются общероссийские проблемы. Основные из них:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательными объектами для венчурного инвестирования;

- недостаток отечественного капитала в венчурной индустрии России в качестве одного из основных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов;

- низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной мере обусловленная неразвитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий;

- отсутствие экономических стимулов для привлечения инвестиций в предприятия высокотехнологичного сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов;

- практически полное отсутствие законодательной базы, регулирующей и стимулирующей деятельность венчурного инвестора в России;

- низкая информационная прозрачность российского рынка интеллектуальной собственности;

- нехватка квалифицированных управляющих и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей;

- низкий уровень развития корпоративного управления, не позволяющий компаниям осуществлять или привлекать венчурные инвестиции.

Существует также ряд специфических проблем, обусловленных географическим и социально-экономическим положением Вологодской области. Это относительно более высокая доля затрат на производство инновационной продукции, вызванная природно-климатическими условиями, неразвитость транспортно-коммуникационной системы, неразвитость малого и среднего бизнеса, преимущественно сырьевая направленность большинства отраслей промышленности и ее неравномерное распределение.

По мнению автора, в настоящее время для полноценного развития в России венчурной индустрии необходимо в первую очередь создание благоприятных условий на региональном уровне. В современных экономических условиях при помощи комплекса мер по стимулированию венчурного инвестирования практически любой регион имеет возможность осуществить рывок в развитии инновационной деятельности в целях обеспечения своего качественного экономического роста.

В нынешних условиях инвестирование объектов, в том числе в области высоких технологий, на ранних стадиях и стадиях «посевного капитала» возможно только с участием государства. Хотя такие инвестиции в ряде случаев коммерчески выгодны, но риски настолько велики, что инвесторы предпочитают воздержаться от инвестиций. Для создания системы коммерциализации научных исследований и разработок при помощи механизма венчурного инвестирования государство должно выполнять как регулирующую, так и стимулирующую функции, тем самым снижая высокие риски и являясь участником процесса венчурного инвестирования.

Прямое государственное участие должно осуществляться путем прямых государственных инвестиций в долевого капитал инновационно-активных предприятий и организаций, предоставления активов специальным фондам содействия развитию венчурного инвестирования и средств для создания и развития малого инновационного бизнеса.

Косвенное государственное участие включает в себя мероприятия по созданию благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности в регионе. К ним относятся нормативно-правовое обеспечение, предоставление налоговых льгот, упрощение процедур регистрации, контроля, отчетности.

Для развития венчурного инвестирования необходимо создание региональной и отраслевой инновационной системы. В связи с этим государственная политика в области развития инновационной системы должна реализовываться по таким направлениям, как создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности; формирование инфраструктуры инновационной системы; создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

В целях эффективного государственного регулирования и стимулирования венчурного инвестирования необходимо разработать систему государственных приоритетов в области развития науки и тех-

нологии, региональные и отраслевые перечни приоритетных направлений. Важнейшие прикладные исследования и разработки должны проводиться на основе научно-технического прогноза, планирования результатов исследований ведущих научных организаций региона и изучения долговременных тенденций развития рынка. Требуется радикальный переход от формирования тематики исследований и разработок самими научными организациями к опоре на потребности рынка, для чего необходимо участие потенциальных потребителей.

Необходимо создать систему государственной поддержки рынка венчурного капитала, которая предусматривает наличие государственных региональных и отраслевых венчурных фондов с участием средств российского венчурного инновационного фонда и государственного гарантийного фонда.

Автор считает, что из-за несовершенства действующего российского законодательства, для более быстрого становления и развития венчурного инвестирования в регионе необходимо принятие специального федерального закона о регулировании и стимулировании венчурной деятельности. Имеющиеся в настоящее время проблемы нормативно-правового обеспечения должным образом не решаются в рамках существующего гражданского, налогового и финансового законодательства.

Таким образом, в целях создания благоприятных условий для венчурного инвестирования, необходимо осуществить ряд экономических преобразований. По мнению автора данной работы, к первоочередным инициативам должны относиться:

- создание правовой основы для обеспечения возможности венчурного инвестирования пенсионными фондами и страховыми организациями;
- разработка приемлемых методов прогноза эффекта от инноваций, а также поддержка государством экспертизы инновационных проектов и развития консультационных услуг для малых предприятий научно-технической сферы;
- активизация вторичного фондового рынка с целью обеспечения ликвидности инвестиций в венчурный капитал;
- развитие информационной среды, содействие повышению образования в области венчурной деятельности, воспитание венчурной культуры среди предпринимателей;
- финансовая поддержка в форме целевых грантов на исследования и разработки, а также предоставление налоговых льгот, что может оказать помощь в реализации проектов на этапах идеи и изготовления

опытных образцов, когда перспективы получения коммерческих кредитов или венчурного финансирования не определены;

- поощрение более равномерного распределения активности рискового капитала по регионам и внутри них.

1. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" №39-ФЗ от 25 февраля 1999 г.

2. Галицкий, А. Б. Венчурный капитал и прямое инвестирование в России / А. Б. Галицкий. – СПб.: РАВИ. – 2000 г. – 210 с.

Липатова Н.Н., Валиева Э.Р.,

ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА УРОВНЕ СТРАНЫ И РЕГИОНА

В сельском хозяйстве сформирован новый сектор, основанный на принципах экономической самостоятельности и частной собственности на средства производства и произведенную продукцию – крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства.

Малые формы хозяйствования вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение страны, производя 52% объема всей сельскохозяйственной продукции (рис. 1), а также имеют ключевое значение для обеспечения социальной стабильности сельских территорий.

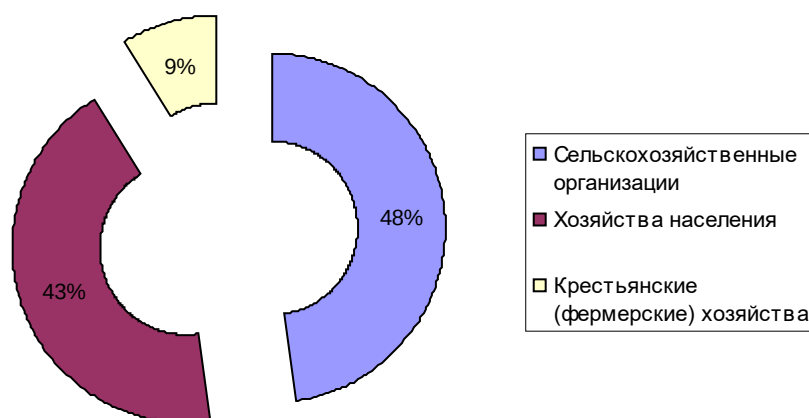


Рис. 1 Структура производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств в 2011 г.

В стране насчитывается более 18 млн. личных подсобных хозяйств, которые производят примерно 90% картофеля, около 80% овощей, до 50% молока, 42% мяса, около 57% шерсти, 85% плодов и ягод.

Крестьянских (фермерских) хозяйств насчитывается около 255,4 тыс. Они производят более 19% зерна, 29% семян подсолнечника и около 12% сахарной свеклы. К(Ф)Х существенно заполняют нишу, образовавшуюся с началом реформ в стране в результате сокращения объемов производства сельскохозяйственной продукции в крупных и средних сельскохозяйственных предприятиях.

От эффективности развития К(Ф)Х и ЛПХ во многом зависит укрепление экономики села, уровень благосостояния его населения.

Малые формы хозяйствования в процессе своей деятельности сталкиваются с различными трудностями: определение оптимального размера хозяйства, каналы реализации продукции, доходность и ресурсная обеспеченность производства, кооперационные и интеграционные связи с другими субъектами хозяйствования и др., справится с которыми, можно благодаря поддержке со стороны государства. В условиях становления многоукладной экономики важное значение приобретает научное обеспечение функционирования малых форм хозяйствования на селе, обоснование потенциальных направлений их развития в будущем.

Для дальнейшего роста мелкотоварного производства и создания устойчивой и конкурентоспособной среды на селе, требуется поддержка со стороны государства.

Правительство РФ в последнее время уделяет особое внимание поддержке и развитию малых форм хозяйствования на селе. Государственной программой развития сельского хозяйства предусмотрено субсидирование процентных ставок по кредитам для малых форм хозяйствования в размере 95% ставки рефинансирования. В соответствии с Приоритетным национальным проектом «Развитие АПК» такое субсидирование предоставлялось сельхозпроизводителям, получившим кредиты на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм) и предприятий промышленного рыбоводства, приобретение племенного скота, племенного материала, рыбтехники и оборудования для животноводческих комплексов (ферм) и предприятий промышленного рыбоводства, а также на субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам на срок до 1 года. Средства предоставляются за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации и внебюджетных источников. На субсидирование процентных ставок федеральным бюджетом по кредитам для малых форм в 2011 г. предусмотрено 5,3 млрд. руб., в 2012 г. – 6,3 млрд. руб.

На 1 декабря 2011г. действовало свыше 160 тыс. таких кредитных договоров на общую сумму более 52 млрд. руб., 74% этой суммы – кредиты Россельхозбанка. Банком также разработаны специальные программы финансирования мелких форм хозяйствования и сельскохозяйственных.

В стране осуществляется программа развития семейных животноводческих ферм. В 2012 г. планировалось создать и модернизировать 150 таких ферм. Всего до конца 2014 г. будет создано или реконструировано 450 ферм.

Также фермеры уже сейчас имеют возможность компенсировать из бюджета половину расходов на оформление земель в собственность. Данная мера поддержки начала действовать, в прошлом году на эти цели направлено 120 млн. руб., в 2012 г. планировалось выделить более 1,4 млрд. руб., что позволит оформить в собственность около 3 млн. га земли.

Продолжается доработка законопроекта, разрешающего фермерам вести строительство жилья на землях сельскохозяйственного назначения.

«Росагролизинг» в 2011 г. реализовал почти 6 тыс. единиц техники с 50%-ной скидкой. На эти цели компании было выделено из федерального бюджета 3,7 млрд. руб. Правительством была поставлена задача обеспечить техникой по льготной цене в первую очередь

малые формы хозяйствования, поэтому АККОР активно участвовала в этой работе.

Необходимо не только поддерживать развитие самих малых форм хозяйствования, но и создавать комфортные условия для жизни и работы в сельской местности, то есть развивать производственную и социальную инфраструктуру. Федеральным бюджетом на 2012 г. было предусмотрено около 8 млрд. руб. на финансирование целевой программы «Социальное развитие села». При этом планируется ввести в действие 858 тыс. м² жилья, в том числе 478 тыс. м² – для молодых семей и специалистов, построить общеобразовательных учреждений более чем на 3 тыс. мест, открыть 164 фельдшерско-акушерских пункта, проложить более 2,5 тыс. км распределительных газовых сетей и газифицировать свыше 22 тыс. домов и квартир. Около 6 млрд. руб. в 2012 году выделено на строительство сельских дорог.

Развитие малых форм хозяйствования поддерживается не только на федеральном уровне, особое внимание этому вопросу уделяется и на региональном уровне. В частности в Самарской области осуществляются мероприятия по их поддержке.

Самарская область обладает высоким аграрным потенциалом. Растущие меры господдержки сельскохозяйственного сектора, повышенное внимание губернатора и Правительства региона к проблемам села дали мощный импульс развития малым формам хозяйствования, которые в последние годы показывают наибольшую динамику как по числу их образования, так и по доле производимой сельхозпродукции.

В настоящее время в Самарской области насчитывается почти 3 тыс. К(Ф)Х и около 250 тыс. ЛПХ, которые выпускают недорогую и качественную продукцию сельского хозяйства. В продовольственном секторе области по разным наименованиям продукции их доля составляет от 53 до 89%.

В соответствии с ведомственной целевой программой «Поддержка начинающих фермеров на период 2012-2014 годы» министерством сельского хозяйства и продовольствия Самарской области подготовлена региональная программа.

Поддержка будет предоставляться на основании результатов конкурса по отбору индивидуальных предпринимателей – глав крестьянских (фермерских) хозяйств, проводимого комиссией при министерстве сельского хозяйства и продовольствия Самарской области.

Данная программа позволит начинающим фермерам получать государственную поддержку в виде грантов.

1. Грант на создание крестьянского (фермерского) хозяйства до 1,5 млн. рублей.

2. Единовременная помощь на бытовое обустройство начинающих фермеров до 250 тыс. рублей.

В 2011 г. Правительством Самарской области была утверждена стратегия развития АПК до 2020 года, реализация, которой будет проходить в три этапа. Одним из направлений стратегии развития АПК в области является увеличение поголовья скота, владельцам ЛПХ планируется выдавать субсидии в размере 1250 руб. на каждую голову маточного поголовья.

В области были утверждены также программы «Развитие мясного скотоводства и увеличение производства мяса говядины в Самарской области на 2011-2013 годы» и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) в Самарской области на 2011-2013 годы».

Участие фермеров в пилотном проекте программ предусматривает строительство или реконструкцию производственных помещений, а также приобретение оборудования для животноводческих ферм. На эти цели из областного бюджета предусмотрена компенсация 50% понесенных сельскохозяйственными товаропроизводителями затрат.

Потенциальными участниками такого проекта могут стать владельцы частных подворий, зарегистрировавшиеся в качестве руководителей КФХ, у которых на ферме содержится не менее 10 коров молочного или мясного направления.

В Минсельхозе в рамках этой программы подготовлены типовые проекты животноводческих ферм на содержание от 50 до 150 голов, так что крестьяне, воспользовавшись ими, могут избежать дополнительных затрат на разработку проектной документации.

Не менее перспективным направлением для фермеров может стать и сотрудничество с ОАО «Росагролизинг». Правительством Самарской области подписано соответствующее соглашение с этой государственной компанией. Оно предусматривает реализацию проектов строительства животноводческих семейных ферм на территории губернии «под ключ». Согласно заключенному соглашению, «Росагролизинг» готов по заранее согласованному проекту построить такую ферму с необходимой социальной инфраструктурой и передать ее фермеру на условиях финансовой аренды (лизинга). Иначе говоря, помимо собственно животноводческого комплекса, фермер сможет получить жилой дом для семьи.

В рамках сотрудничества с ОАО «Росагролизинг» губернским аграриям, в соответствии с действующим положением, возмещается 80% первоначального платежа по лизингу. Если же возникнет такая необходимость, главам фермерских и личных подсобных хозяйств будут возмещаться из областного бюджета до 50% стоимости лизинговых платежей, министерство сейчас разрабатывает соответствующие нормативно-правовые акты.

Включился в работу по стимулированию животноводства и ОАО «Россельхозбанк», предлагая специальные кредитные программы для фермеров. При условии, что хозяйство функционирует не менее года, банк предлагает льготный кредит для строительства или реконструкции семейной фермы под 13% годовых при сроке до 8 лет. Срок кредита на закупку скота или оборудования – до 5 лет.

До конца 2012 года в Самаре, Тольятти и Новокуйбышевске планируется открытие нескольких фирменных магазинов под торговой маркой «ЭКО-фермер». В областном центре также прорабатывается возможность открытия торговой сети «Покупай самарское». Это откроет путь продукции местных крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств области к столам горожан. Ранее эти хозяйства находили покупателей только на ярмарках и местных рынках.

Однако поддержка К(Ф)Х и ЛПХ в Самарской области недостаточна. Малые формы хозяйствования являются одним из главных источников питания сельских жителей, а в последнее время для их значительной части, превратились в основной источник дохода. Развитие таких форм необходимо рассматривать как неотъемлемую составную часть сельскохозяйственного производства региона.

В дальнейшем направления поддержки К(Ф)Х и ЛПХ в области можно дополнить следующими: создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов, которые будут удовлетворять производственные потребности этих хозяйств; оказание помощи в реализации произведенной продукции; информационно-консультационное обслуживание. Эти направления позволят расширить возможности малых форм хозяйствования и решить многие проблемы, с которыми они сталкиваются в процессе своей деятельности.

Библиографический список:

1. Россия в цифрах. Основные показатели сельского хозяйства. Продукция сельского хозяйства по категориям хозяйств [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_11/IssWWW.exe/Stg/d1/15-01.htm.

Магидова М., Арсламурзаева З.М.

АНАЛИЗ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ ОАО «АЛЬФА-БАНК»

Акционерное Общество "Альфа-Банк" является одним из самых динамично развивающихся российских банков второго уровня и успешно работает на рынке банковских.

Активы ОАО «Альфа-банк» на 1 июля 2011 г. составили 225,5 млрд. руб.

Увеличение собственного капитала в 22, 5 раз за 6 лет было связано с активным размещением акций ОАО «Альфа-банка» на фондовом рынке как внутри страны, так и на зарубежном рынке. Активы и обязательства банка росли в связи с ростом вложений в ценные бумаги и ростом счетов клиентов.

Рост капитала проходил в результате пропорционального роста долей миноритарных акционеров, объем собственного капитала на 1 января 2012 года составил 16,322 млрд руб. (18,271 млрд с учетом капитала 2-го уровня), что может обеспечить рост активов банка до 240 млрд руб. Вместе с тем банк намерен увеличивать уставный капитал по 100 миллионов долларов в год до 2013 года.

Рост ресурсной базы позволил Альфа-Банку значительно нарастить свои активы, которые с начала года увеличились на 57% и достигли 521 969 млн. руб. Финансовую устойчивость Банка характеризует размер собственного капитала. С начала года собственный капитал Альфа-Банка вырос на 32,5%, и на 1 марта 2012г. составил 37 155 млн. руб. Основным фактором роста собственного капитала стал рост средств, вложенных в Банк его акционерами.

Увеличение привлеченных средств клиентов Банка стало результатом эффективной депозитной политики. В течение года Банком были разработаны и внедрены новые депозитные программы с привлекательными для клиентов условиями. В итоге значительно выросло доверие вкладчиков и популярность депозитов Альфа-Банка среди населения. В целом, средства клиентов Банка составили 162 637 млн. руб. на 1 июня 2011г., что на 18% превышает данные предшествующего года.

О росте доверия к Банку, как на внутреннем рынке, так и со стороны международных организаций, свидетельствует рост ресурсной базы (обязательств) Альфа-Банка. Ресурсная база Банка с начала года увеличилась на 59%, и на конец первого полугодия 2011 года составила 484 814 млн. руб. Привлеченные средства банк в большей степени размещает на кредитном рынке. Так, 64% от общего объема активов составляют ссуды и средства, предоставленные клиентам.

ОАО «Альфа-банк» в 2011 году привлек на внешних рынках заимствования на 65 млрд. руб. (\$500 млн.), увеличив данный показатель в сравнении с минувшим трехлетним периодом в 10 раз.⁸

Таким образом, 2011 году, показатели произошел десятикратный рост международных заимствований банка в сравнении с предшествующим трехлетним периодом развития (2008-2010 гг.), когда объем привлечения составил \$50 млн.

Согласно выписке из системы реестров держателей акций на 30 сентября 2011 года общее количество объявленных акций АО "Альфа-Банк" составляло 3 937 500, из них 3 250 000 простых и 687 500 привилегированных акций. На указанную дату размещено 3 226 319 простых и 400 000 привилегированных акций.

Акционеры Альфа-банка утвердили внутреннюю облигационную программу на 2012 год на общую сумму 40 млрд. руб. (\$308 млн.), тогда как в период 2010-2011 годы объем выпуска облигаций банка составил 8 млрд. руб.

Также утвержден план капитализации «Альфа-банка» на период 2011-2013 годы, в соответствии с которым предусмотрено увеличение уставного капитала банка на \$100 млн. ежегодно в рублевом эквиваленте.

Таким образом, благодаря эффективной политике Банка по привлечению ресурсов и их размещению, чистая прибыль Банка за 2011 год составила 2 104 млн. руб., что более чем в 2 раза выше по сравнению с показателями 2010 года.⁹

Депозитная политика ОАО «Альфа-банк»

Доля ОАО «Альфа-Банк» на рынке депозитов Республики Дагестан выросла с 1,6% несколько лет назад до уровня более чем в 5% в 2011 году.

⁸ Полугодовой отчет АО «Альфа-банк» на 1.07.2011 год

⁹ www.BaksNews

Срочные вклады физических лиц на 1 июля 2011 года – 58 млрд. руб., что на 53% выше, чем на начало года. В ОАО «Альфа-Банк» количество вкладчиков за период 2008-2011гг. увеличилось в 25 раз, а средняя сумма одного срочного депозита в 5 раз. С начала 2011 года депозитная база ОАО «Альфа-банка» увеличилась на 53%, а за аналогичный период прошлого года прирост составил 37%. В целом объем депозитного портфеля физических лиц ОАО «Альфа-банк» с учетом вкладов до востребования за последние 3 года и 9 месяцев 2011 года вырос более чем в 14 раз и на 1 сентября составил порядка 65 млрд. руб.

ОАО «Альфа-Банк» предлагает своим клиентам гибкую систему ставок по депозитам в иностранной и национальной валютах. Клиент может размещать депозиты на короткие сроки.

Благодаря ежедневному мониторингу мирового рынка депозитов ОАО «Альфа-Банк» предлагает наиболее выгодные и конкурентные ставки по депозитам номинированных как в ведущих мировых валютах (Доллар США, Евро), так и в национальной валюте:

Процентные ставки действительны в течение текущей рабочей недели и изменяются в первый рабочий день, следующий за выходными днями.

По приросту срочных вкладов населения по итогам полугодия Альфа-Банк занял III место среди коммерческих банков РК. Доля банка на рынке по этому показателю – 9,4%, это самый высокий прирост рыночной доли среди банков с начала года. ОАО "Альфа-Банк" находится на V позиции по портфелю срочных вкладов населения.

В целом налицо динамика роста доверия населения как к самой банковской системе в целом, так и к конкретным продуктам в частности.

На рост депозитов Альфа-Банка, помимо внешних факторов, таких, как улучшение общей макроэкономической ситуации в стране, функционирование системы гарантирования вкладов, влияет также ряд внутренних факторов.

ОАО «Альфа-Банк» реализует эффективную депозитную политику, включающую в себя широкий выбор привлекательных депозитных продуктов, активную рекламную деятельность, высокое качество обслуживания и поддержание положительной репутации банка на рынке депозитных услуг.

Размещение денежных средств вкладчиков производится путем поступления денежных средств на депозитный счет вкладчика, от-

крытый в ОАО «Альфа-Банк», на определенный срок и под установленную банком на этот срок процентную ставку.

Проценты на сумму вклада начисляются со дня следующего за днем поступления денежных средств на депозитный счет вкладчика до дня возврата вклада клиенту включительно.

В случае досрочного востребования вклада, проценты выплачиваются исходя из ставки, установленной по вкладам до востребования. Если по истечении срока депозитного вклада клиент не требует его возврата, то депозит считается продленным на условиях вклада до востребования, при этом проценты выплачиваются, исходя из процентной ставки, установленной по вкладам до востребования.

Банк гарантирует сохранность денежных средств, их возвратность по требованию клиента в соответствии с условиями договора, тайну депозитного вклада.¹⁰

Магомедова З., Раджабова М.Г.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В развитых странах кредитование предприятий малого и среднего бизнеса — одно из приоритетных направлений в деятельности банков, приносящее им существенную часть дохода. Особенно важно развитие кредитования малого бизнеса для региональных банков, основными клиентами которых и являются субъекты малого бизнеса.

Анализ зарубежного опыта показал, что предприятия малого бизнеса значимы и весьма перспективны для коммерческих банков. Крупные предприятия не всегда нуждаются в постоянном кредитовании или предпочитают работать через рынок ценных бумаг. Кредитование крупных предприятий может обернуться для коммерческих банков, особенно региональных, чрезмерной концентрацией кредитного риска, кроме того, возможная нерегулярность кредитования

¹⁰ Регламент привлечения, размещения и фондирования ресурсов в ОАО Альфа-Банк от 14 мая 2003 г. 23/03.

крупных заемщиков вызывает сложности с размещением временно свободных ресурсов. Мировой опыт показывает, что крупные предприятия по мере стабилизации экономики все более склонны прибегать к небанковским способам финансирования, выпуская собственные ценные бумаги. Следовательно, их спрос на кредиты со временем будет снижаться, а это, в свою очередь, вызывает все возрастающий интерес банков к малым предприятиям, имеющим постоянную потребность в кредитных средствах. Преимущественное сосредоточение малого бизнеса в непроеизводственной сфере (торговля и услуги) с коротким производственным циклом, обуславливает специфический характер процесса кредитования: короткий срок кредитования (в среднем до полугода) и высокую вероятность возобновления спроса на кредит.

Таким образом, интерес к малому бизнесу со стороны региональных банков определяется рядом обстоятельств:

- относительно короткими сроками окупаемости ссуд;
- способностью малого бизнеса быстро реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка и, следовательно, возможностью получить перспективную клиентуру;
- ограниченностью круга крупных клиентов и необходимостью развития новых рынков кредитных услуг.

Однако в Республике Дагестан, где малый бизнес занимает прочное место в структуре региональной экономики и играет существенную роль в обеспечении населения республики необходимыми товарами и услугами, в организации рабочих мест, как и в целом по России, банковское кредитование малого и среднего бизнеса развито слабо (в настоящее время объем банковских кредитов малым предприятиям в целом по РФ составляет примерно 1% от ВВП, тот же показатель в странах ЕС равен 30%).

При кредитовании малых предприятий региональные банки сталкиваются с целым рядом проблем, среди которых можно отметить следующие.

Финансовое состояние заемщиков. На решение вопроса о выдаче кредита в первую очередь влияет финансовое состояние предприятия и кредитная история. Как известно, размеры заемщика для банка не имеют определяющего значения, однако, чем крупнее предприятие, чей бизнес оценивается как стабильный, тем больше степени свободы для выработки инструментов, покрывающих риски ее кредитора. Соответственно, чем меньше предприятие, тем меньше степени свободы для выбора адекватного покрытия рисков и тем глубже приходится

анализировать деятельность заемщика. Затраты на подобную работу либо превращают кредитование мелких заемщиков в нерентабельный бизнес, либо, будучи переложенными на заемщика, делают невыгодным для самого заемщика кредитный проект, в котором он был заинтересован.

Обеспечение. В то же время необходимое условие выдачи кредита — наличие обеспечения. Предпочтения банков в отношении обеспечения кредитов формировались следующим образом: приемлемым является залог в виде товарно-материальных ценностей, залог недвижимости и оборудования. Менее привлекательны залог ценных бумаг, поручительства третьих лиц. Однако очень часто предприятия малого бизнеса не могут предоставить обеспечение, удовлетворяющее банк, или обеспечение оказывается недостаточным по своей сумме для выдачи кредита в требуемых объемах.

С целью повышения надежности кредита банки требуют, чтобы часть проекта, на который запрашивается кредит, была профинансирована самим предприятием. Доля собственного участия заемщика должна составлять от 30 до 50% объема проекта. При этом при кредитовании банки, как правило, не требуют от предприятия поддерживать неснижаемый остаток средств на его расчетном счете.

Сроки и ставки кредитов. Основная доля кредитных вложений в экономику, и в малый бизнес соответственно, — краткосрочные вложения. В этом отношении малые предприятия имеют некоторые преимущества в силу того, что в большинстве случаев их деятельность характеризуется достаточно быстрой оборачиваемостью. В основном малому бизнесу предоставляются кредиты сроком от трех месяцев до 1—1,5 лет. Их доля составляет свыше 50% в кредитных портфелях банков. В то же время срок кредитования до года является слишком коротким для становления бизнеса, все еще основывающегося на заемных средствах. Менее половины банков предоставляют кредиты в форме овердрафта, но их удельный вес в кредитном портфеле незначителен. Это объясняется тем, что такой вид кредитования выгоден для торговых предприятий, которым необходим быстрый оборот и одновременно экономия на процентах. Однако для банков при небольших оборотах на счете заемщика целесообразность этого вида кредитования минимальна.

Другое ограничение при оформлении кредитов — уровень процентных ставок, обременительных для предприятий-заемщиков. Как правило, кредитование по ставкам, позволяющим отнести затраты на себестоимость, применяется для крупных предприятий со значи-

тельными оборотами, обслуживание которых наряду с кредитованием может обеспечить для банков приемлемую маржу. Назначение ставок в пределах ставки рефинансирования в договоре для малых предприятий может сопровождаться дополнительными комиссиями в виде платы за открытие и обслуживание ссудного счета; в результате фактическая стоимость кредита повышается.

Длительность оформления кредита. Процесс изучения банками заявок клиентов существенно бюрократизирован, требует большого количества заключений и согласований даже в небольших банках. В частности, в Республике Дагестан условия поставлены такие, что очень сложно получить ссуду тому, кто в ней действительно нуждается. Необходимо подготовить 26 наименований документов, что требует значительных временных затрат.

В ряде случаев срок рассмотрения заявки превышает срок оборота средств в соответствии с бизнес-планом, что отрицательно сказывается на деятельности предпринимателя. Минимальный срок рассмотрения заявки — семь дней. Максимальный срок рассмотрения заявки может составить месяц и более.

Для решения этих и множества других проблем финансирования деятельности предприятий малого бизнеса, в условиях отсутствия у государства достаточных средств необходимо совершенствовать и осуществлять поиск новых механизмов кредитования малых предприятий. Для малого предпринимательства процедура выдачи кредита должна быть максимально упрощена, причем совместными усилиями банков и государственных органов по всем регионам Российской Федерации.

В настоящее время проблема финансовой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в необходимых и достаточных для развития объемах еще далека от своего решения.

Однако, можно определить и наметившиеся в настоящее время положительные тенденции в решении этой проблемы.

Прежде всего, необходимо отметить разнообразные формы поддержки государства: следует отметить принятие федеральной программы поддержки малого предпринимательства, изменения в налогообложении, создание венчурных фондов, использование гарантийных механизмов, созданных на бюджетные средства, при кредитовании малого бизнеса. В новой федеральной программе упор сделан не на использование средств непосредственно на кредитование предпринимателей, а на обеспечение доступа к банковским кредитам и создание инфраструктуры их поддержки. В настоящее время главное

направление государственной программы мероприятий - создание механизма кредитования через банки при государственной поддержке и субсидированной процентной ставке банком, где ведущая роль отводится Российскому банку развития.

Главным отличием поддержки, оказываемой Российским банком развития малым и средним предприятиям, от программ других российских банков является применение двухуровневой процедуры кредитования: на первом этапе Российский банк развития предоставляет кредиты региональным банкам, которые на следующем этапе направляют средства на кредитование своих клиентов из числа субъектов малого предпринимательства по таким направлениям, как стартовый капитал, капитал роста, кредит на пополнение оборотных средств и кредит под социально-экономические программы региональных правительств. В зависимости от целевой направленности Российский банк развития выдает кредиты региональным банкам на срок от полутора до пяти лет. В настоящее время кредитные линии, работающие по предложенной Российским банком развития схеме, открыты многим региональным банкам для финансирования малых предприятий во всех федеральных округах. Отбор банков для участия в Программе Российского банка развития по кредитованию субъектов малого бизнеса осуществляется по целому ряду критериев, свод которых разработал сам Российский банк развития. С начала реализации банком указанной Программы были открыты кредитные линии 80 региональным банкам, в рамках которых было предоставлено кредитов на сумму свыше 8 млрд руб.

В основном Российский банк развития ориентируется на те отрасли, которые испытывают дефицит денежных ресурсов, но являются экономически значимыми для развития регионов, а также на реализацию национальных проектов. Банк планирует разработать модели комплексных программ кредитования малого и среднего предпринимательства для регионов с разным уровнем экономического развития и разной отраслевой спецификой деятельности предпринимательского сектора. Кроме того, Банк считает целесообразным стимулировать органы исполнительной власти к разработке новых программ поддержки предпринимательства и увеличению их финансирования.

На уровне регионов органами власти также предпринимаются различные меры по созданию благоприятных условий кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Ведется активная работа по разработке целевой региональной программы поддержки малого и среднего предпринимательства. Главный акцент делается на субсиди-

ровании процентной ставки и взятии государством на себя обязанностей по обеспечению гарантий возврата кредитов.

Что касается Республики Дагестан, пока еще объемы кредитных ресурсов, предоставленных Российским банком развития региональным банкам незначительны. В большей мере в кредитовании малого бизнеса в республике принимает участие ОАО «Россельхозбанк». Этому способствовало принятие региональными органами власти национального проекта «Развитие АПК», который открыл сельскохозяйственным товаропроизводителям широкий доступ к кредитным ресурсам на льготных условиях. Заложенные в национальном проекте «Развитие АПК» принципы не позволяют распылять кредитные ресурсы, а сосредоточить их на развитие наиболее важных отраслей малого и среднего бизнеса. Филиалом Россельхозбанка выполняется Государственная программа развития сельского хозяйства на 2008 – 2012 гг. по Республике Дагестан. Кредиты, полученные в основном фермерскими и личными подсобными хозяйствами, использовались на возрождение виноградарства, на приобретение технологий развития, на покупку племенного скота, строительство помещений, на приобретение различного рода технологического оборудования.

Во многих регионах РФ, в том числе и в Республике Дагестан, кредитование агропромышленного комплекса занимаются не только филиалы ОАО «Россельхозбанк», но и другие банки. Возрождающая роль банков и банковского кредита на предприятиях малого и среднего бизнеса особенно заметно в сфере торговли, общественного питания и бытового обслуживания.

Активно занимаются кредитованием малого бизнеса и отделения Сбербанка России. Кредитование субъектов малого бизнеса — один из приоритетов кредитной политики Сбербанка России. В настоящее время в нем действует специальная Программа кредитования малого бизнеса. Ее преимущества следующие: короткие сроки рассмотрения кредитной заявки; возможность взять кредит как на пополнение оборотных средств, так и на реализацию инвестиционных программ сроком кредитования до трех лет; возможность для индивидуальных предпринимателей получить кредит или его часть в сумме до 500 тыс. руб. наличными, а документы, подтверждающие целевое использование, предоставить в течение следующих пяти рабочих дней.

Таким образом, рассматриваемые мероприятия во многом способствуют решению проблем кредитования предприятий малого и среднего бизнеса, как основных клиентов банков региона. Однако кредитование малого бизнеса в современных условиях остается рис-

кованным для региональных банков, и пока еще не является приоритетным в направлении их деятельности.

Мещерин Я. В., Санькова В. С.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

Актуальность статьи определена ролью малых предприятий в масштабах экономики страны в целом и значением их как потребителя банковских услуг. Малое предпринимательство – деятельность в небольших масштабах. Субъекты малого предпринимательства это физические лица, занятые предпринимательством без образования юридического лица, а также небольшие коммерческие организации.

В данной статье представлены схемы региональной поддержки малого бизнеса. Основную нагрузку в представленных вариантах должно выполнять региональный бюджет, так как согласно международной практике уровень развития малого предпринимательства выступает не только в роли объективного показателя степени развития экономики в целом, но и является основным индикатором оценки степени социального благополучия в конкретном регионе.[1]

Первый вариант поддержки малого бизнеса представлен на рисунке 1.

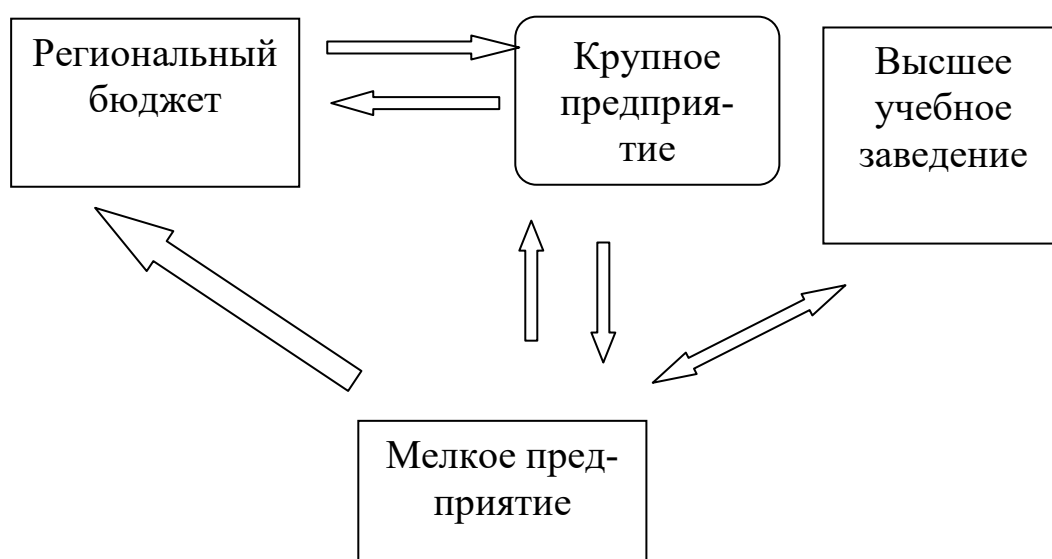


Рис. 1 Проект поддержки малого предприятия.

Согласно схеме предположим, что у стратегического или иного крупного предприятия возникают финансовые затруднения. Тогда предприятие обращается за помощью к региональному бюджету, а именно за получением кредита. Предположим, что предприятию требуется 100 млн. руб. Бюджет субъекта в свою очередь может предоставить кредит под 10% годовых, или же на льготных условиях под 2% годовых, но под существующие условия:

1. Крупное предприятие обязано образовать мелкое предприятие, в котором оно будет являться одним из учредителей;
2. Сфера деятельности, будущего предприятия, остается за выбором крупного предприятия;
3. Крупное предприятие будет входить в состав учредителей на время пользования кредитом, после чего оно обязано выйти из состава учредителей;
4. Вновь образованное мелкое предприятие, будет являться самостоятельным;
5. Процент, которое предприятие должно выплатить региону за пользование кредитом, будет перечислен в уставный капитал мелкого предприятия напрямую;
6. В состав работников мелкого предприятия, должно входить не менее 20-25% выпускников вузов;
7. Крупное предприятие может заключать различные договора с мелким предприятием;
8. Мелкое предприятие может заключать договора с различными субъектами рынка;
9. В случае если, в промежуток времени, когда крупное предприятие не вернуло суммы займа региону, а мелкое предприятие признано банкротом, то на крупное предприятие налагаются санкции, например многократное увеличение суммы возврата кредита.

Таким образом, на наш взгляд, данный вариант поддержки малого бизнеса будет привлекательным для всех участников. Преимущества, которые получает каждый участник представлены на рис.2.

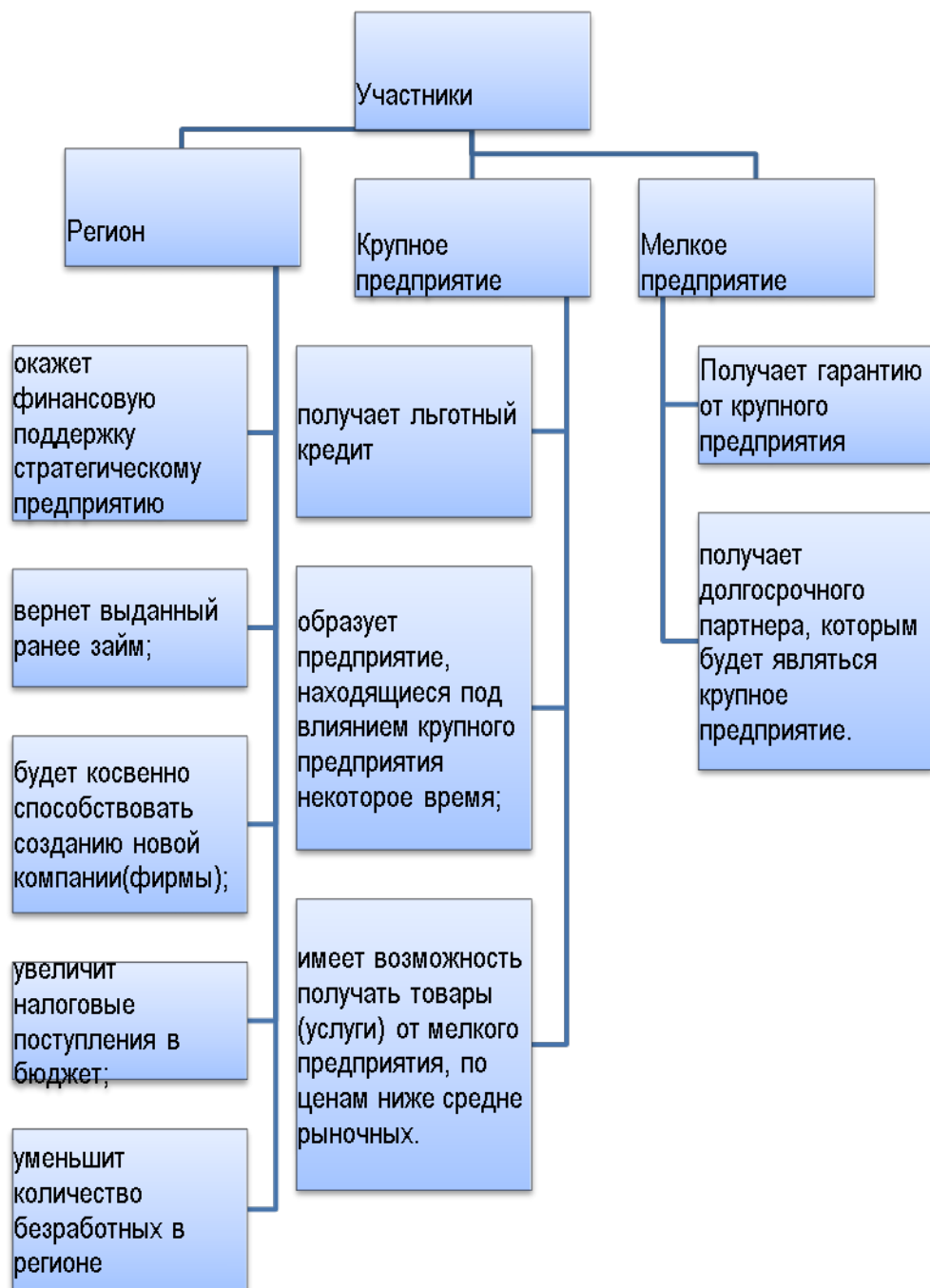


Рис. 2 Преимущества предлагаемого проекта поддержки.

Следующий вариант поддержки малого бизнеса представлен на рисунке 3

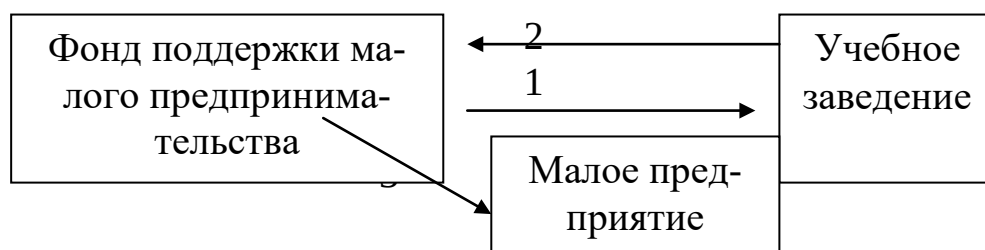


Рис. 3 Проект поддержки малого бизнеса

В данном варианте поддержки малого предпринимательства, акцент сделан на фонд поддержки малого предпринимательства. Специалисты фонда, анализируют ситуацию, которая сложилась в области, делают вывод в каких отраслях наблюдается проблемы, и где было бы эффективным создать малый бизнес. На основе этого вывода, происходит набор студентов, которые хотели бы начать собственно дело. Фонд берет на себя обязательство в течение определенного периода времени, предоставить определенную сумму на создание предприятия и выполнить основные обязанности (ведения бухгалтерской отчетности), а также в помощи налаживания рынка сбыта. Но мелкое предприятие, впоследствии должно вернуть фонду первоначальную сумму.

Таким образом, в предложенных схемах, рассмотрены варианты поддержки малого бизнеса, которые должны способствовать увеличению числа вновь открывающихся фирм и обеспечению стабильности на первых порах развития.

Список литературы:

1. *Хорохордин О.Л.* Государство и малое предпринимательство: взаимодействие при формировании кадрового потенциала :Социологический анализ // Электронная библиотека диссертаций. 2003. С. 10.

Муртазов Р., Зиралов И.С.

ОПЕРАЦИИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ РАСЧЕТАМ, СВЯЗАННЫЕ С ЭКСПОРТОМ И ИМПОРТОМ ТОВАРОВ И УСЛУГ

В расчетах по форме Документарное инкассо – банк-эмитент принимает на себя обязательство предъявить предоставленные доверителем документы плательщику (импортеру) для акцепта и получения денег.

При применении банковских переводов в расчетах вся валютная выручка зачисляется на транзитные счета в уполномоченных банках. После поступления ее на транзитный валютный счет в поручение о переводе поступившей суммы или части ее на текущий счет указывается и продажа части экспортной выручки на внутреннем валютном рынке в порядке обязательной продажи.

Документарный аккредитив – обязательство банка, открывшего аккредитив (банка-эмитента) по просьбе своего клиента-

приказодателя (импортера), производить платежи в пользу экспортера (бенефициара) против документов, указанных в аккредитиве.

При расчетах по экспорту в форме документарного аккредитива иностранный банк открывает его у себя по поручению фирмы-экспортера и посылает банку об этом аккредитивное письмо, в котором указывается вид аккредитива и порядок выплат по нему. На каждый аккредитив открывается досье.

2. Корреспондентские отношения с иностранными банками.

Эта операция является необходимым условием проведения банком международных расчетов. Принятие решения об установлении корреспондентских отношений с тем или иным зарубежным банком должно быть основано на реальной потребности в обслуживании регулярных экспортно-импортных операций клиентуры.

Для осуществления международных расчетов банк открывает в иностранных банках и у себя корреспондентские счета 'Ностро' и 'Лоро'. Счет 'Ностро' – это текущий счет, открытый на имя коммерческого банка у банка-корреспондента. Счет 'Лоро' – это текущий счет, открытый в коммерческом банке на имя банка-корреспондента.

3. Операции по привлечению и размещению банком валютных средств.

Эти операции включают в себя следующие виды:

1) привлечение депозитов:

- физических лиц;
- юридических лиц, в том числе межбанковские депозиты;

2) выдача кредитов:

- физическим лицам;
- юридическим лицам;

3) размещение кредитов на межбанковском рынке.

К доходам от размещения средств относятся: проценты за кредиты выданные (краткосрочные, долгосрочные), депозиты размещенные; размещение средств в валютные ценные бумаги и доход по ним.

Эти операции являются основными для коммерческих банков РФ и по доходности, и по значимости в обслуживании клиентов банка.

4. Неторговые операции коммерческого банка.

К неторговым операциям относятся операции по обслуживанию клиентов, не связанных с проведением расчетов по экспорту и импорту товаров и услуг клиентов банка движением капитала. Уполномоченные банки могут совершать следующие операции неторгового характера:

- покупку и продажу наличной иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте;
- инкассо иностранной валюты и платежных документов в валюте;
- осуществлять выпуск и обслуживание пластиковых карточек клиентов банка;
- производить покупку (оплату) дорожных чеков иностранных банков;
- оплату денежных аккредитивов и выставление аналогичных аккредитивов.

Неторговые операции, в разрезе отдельных видов, получили широкое распространение для предоставления клиентам более широкого спектра банковских услуг, что играет немаловажное значение в конкурентной борьбе коммерческих банков за привлечение клиентуры. Без операций, а именно, выпуска пластиковых карт, осуществления переводов за границу, оплаты и выставления аккредитивов, покупки дорожных чеков, практически невозможна повседневная работа с клиентами.

Хотя последние две операции не получили широкого распространения. Выпуск и обслуживание пластиковых карточек – одна из новых операций, которая дает возможность занять еще свободные 'ниши рынка' по данному виду операций, привлечь дополнительных клиентов и удержать старых клиентов, поднять престиж банка и занять более высокое положение в конкурентной борьбе между банками. Операция покупки и продажи наличной валюты является одной из основных операций неторгового характера. Деятельность обменных пунктов коммерческих банков служит рекламой банка, средством привлечения клиентов в банк, и, самое главное, приносит реальный доход коммерческому банку.

Конверсионные операции представляют собой сделки покупки и продажи наличной и безналичной иностранной валюты (в том числе валюты с ограниченной конверсией) против наличных и безналичных рублей Российской Федерации.

Основная масса операций-сделки с немедленной поставкой. Особенностью этих сделок является то, что дата заключения сделки практически совпадает с датой ее исполнения.

Сделки с немедленной поставкой бывают трех видов:

Под сделкой типа 'TODAY' понимается конверсионная операция, при которой дата валютирования совпадает с днем заключения сделки.

Сделка типа 'TOMORROW' представляет собой операцию с датой валютирования на следующий за днем заключения рабочий банковский день.

Под сделкой типа 'SPOT' понимается конверсионная операция с датой валютирования на второй за днем заключения сделки рабочий банковский день.

Срочная форвардная сделка (forward outright) – это конверсионная операция, дата валютирования по которой отстоит от даты заключения сделки более, чем на два рабочих банковских дня. Срочные биржевые операции (типа фьючерс, опцион, своп и проч.) не являются конверсионной операцией.

Сделка своп (swap) – это банковская сделка, состоящая из двух противоположных конверсионных операций на одинаковую сумму, заключаемых в один и тот же день. При этом одна из указанных сделок является срочной, а вторая – сделкой с немедленной поставкой.

Валютная позиция банка.

Конверсионные операции нельзя проводить не учитывая риски по валютным позициям банка.

Валютная позиция – остатки средств в иностранных валютах, которые формируют активы и пассивы (с учетом внебалансовых требований и обязательств по незавершенным операциям) в соответствующих валютах и создают в связи с этим риск получения дополнительных доходов или расходов при изменении обменных курсов валют.

Открытая валютная позиция – разница остатков средств в иностранных валютах, которые формируют количественно не совпадающие активы и пассивы, отражающие требования получить и обязательства поставить средства в данных валютах как завершенные расчетами в настоящем (т.е. на отчетную дату), так и истекающие в будущем (т.е. после отчетной даты).

Короткая открытая валютная позиция – открытая валютная позиция в отдельной иностранной валюте, пассивы и внебалансовые обязательства в которой количественно превышают активы и внебалансовые требования в этой иностранной валюте.

Длинная открытая валютная позиция – открытая валютная позиция в отдельной иностранной валюте, активы и внебалансовые требования в которой количественно превышают пассивы и внебалансовые обязательства в этой иностранной валюте.

Закрытая валютная позиция – валютная позиция в отдельной иностранной валюте, активы и пассивы (с учетом внебалансовых тре-

бований и обязательств по незавершенным операциям) в которой количественно совпадают.

Дата заключения сделки (дата сделки) – дата достижения сторонами сделки предусмотренными законодательством Российской Федерации и международной практикой способами соглашения по всем ее существенным условиям (наименование обмениваемых валют, курс обмена, суммы обмениваемых средств, дата валютирования, платежные инструменты) и всем иным условиям, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Дата валютирования – оговоренная сторонами дата осуществления поставки средств на счета контрагента по сделке.

ЦБ РФ устанавливает лимиты открытых валютных позиций, т.е. количественные ограничения соотношений суммарных открытых валютных позиций и собственных средств (капитала) уполномоченных банков.

К операциям, влияющим на изменение валютной позиции, следует относить:

- начисление процентных и получение операционных доходов в иностранных валютах;
- начисление процентных и оплату операционных расходов, а также расходов на приобретение собственных средств в иностранных валютах;
- конверсионные операции с немедленной поставкой средств (не позднее второго рабочего банковского дня от даты сделки) и поставкой их на срок (свыше двух рабочих банковских дней от даты сделки), включая операции с наличной иностранной валютой;
- срочные операции (форвардные и фьючерсные сделки, сделки 'своп' и др.), по которым возникают требования и обязательства в иностранной валюте вне зависимости от способа и формы проведения расчетов по таким сделкам;
- иные операции в иностранной валюте и сделки с прочими валютными ценностями, кроме драгоценных металлов, включая производные финансовые инструменты валютного рынка (в том числе биржевого), если по условиям этих сделок в том или ином виде предусматривается обмен (конверсия) иностранных валют или иных валютных ценностей, кроме драгоценных металлов.

Валютная позиция возникает на дату заключения сделки на покупку или продажу иностранной валюты и иных валютных ценностей, а также дату начисления процентных доходов (расходов) и за-

числения на счет (списания со счета) иных доходов (расходов) в иностранной валюте. Указанные даты определяют также дату отражения в отчетности соответствующих изменений величины открытой валютной позиции.

Уполномоченный банк получает право на открытие валютной позиции с даты получения им от ЦБ РФ лицензии на проведение операций в иностранной валюте и теряет такое право с даты ее отзыва банком России.

Контроль за открытыми валютными позициями уполномоченных банков Российской Федерации осуществляется в рамках надзора за деятельностью кредитных организаций. В случае грубых нарушений ЦБ РФ принимает меры вплоть до отзыва лицензии на право совершить операции с иностранной валютой.

Однако банк ведет не только открытую валютную позицию по покупке-продаже валюты. Ежедневно банком также ведется общая валютная позиция по счетам 'Ностро'. Как правило, платежи ставятся на позицию за день или за два дня до их исполнения, что дает возможность заведомо иметь представление о состоянии расчетов на конкретную дату по конкретному корреспондентскому счету 'Ностро'. Если суммы платежей превышают суммы поступлений, оформляется переброска средств с одного счета на другой. Ежедневно банк проверяет соответствие платежей, поставленных на позицию с суммой платежей, прошедших по выписке со счета 'Ностро', которую банк получает от своего иностранного партнера. Таким образом, ведение позиции на каждый конкретный день начинается с анализа остатка на счете 'Ностро' у инобанка за предыдущий день. Подобный контроль крайне необходим во избежание возникновения дебетового сальдо и выплаты процентов за овердрафт.

Сделка 'spot'

- это операция, осуществляемая по согласованному сегодня курсу, когда одна валюта используется для покупки другой валюты со сроком окончательного расчета на второй рабочий день, не считая дня заключения сделки.

Операция 'форвард' (срочные сделки) – это контракт, который заключается в настоящий момент времени по покупке одной валюты в обмен на другую по обусловленному курсу, с совершением сделки в определенный день в будущем. В свою очередь операция 'форвард' подразделяется на:

- сделки с 'аутрайтом' – с условием поставки валюты на определенную дату;

- сделки с 'опционом' – с условием нефиксированной даты поставки валюты.

Сделки 'своп' представляют собой валютные операции, сочетающие покупку или продажу валюты на условиях наличной сделки 'спот' с одновременной продажей или покупкой той же валюты на срок по курсу 'форвард'. Сделки 'своп' включают в себя несколько разновидностей:

- сделка 'репорт' – продажа иностранной валюты на условиях 'спот' с одновременной ее покупкой на условиях 'форвард';

- сделка 'дерепорт' – покупка иностранной валюты на условиях 'спот' и одновременная продажа ее на условиях 'форвард'. В настоящее время осуществляется покупка-продажа контрактов на условиях 'форвард', а также покупка-продажа фьючерсных контрактов.

Валютный арбитраж – осуществление операций по покупке иностранной валюты с одновременной продажей ее в целях получения прибыли от разницы именно валютных курсов. Возникновения разницы в валютных курсах на рынках разных стран – суть понятия пространственного арбитража. Он является разновидностью валютного арбитража. С развитием ЭВМ и современных средств связи, увеличением объема операций различия в курсах на разных рынках стали возникать очень редко, поэтому пространственный арбитраж утратил свое значение.

Следующая разновидность валютного арбитража – временный арбитраж. Его суть в изменении валютного курса во времени. Необходимым условием для его проведения является свободная обратимость валют. Предпосылкой служит несовпадение курсов. В результате распространения системы плавающих валютных курсов роль временного арбитража возросла. Отличие временного арбитража от обычной валютной спекуляции состоит в том, что при проведении арбитража дилер меняет свою тактику на протяжении одного дня и делает ставку в основном на краткосрочный характер операции. Валютная операция направлена на длительное поддержание длинной позиции в валюте, курс которой растет, или короткой позиции в валюте, курс которой имеет тенденцию к снижению.

Различают также конверсионный валютный арбитраж, предполагающий покупку валют самым дешевым образом, используя как наиболее выгодный рынок, так и изменение курсов во времени. При конверсионном арбитраже происходит обмен несколькими валютами.

6. Открытие и ведение валютных счетов клиентуры.

Данная операция включает в себя следующие виды:

- открытие валютных счетов юридическим лицам (резидентам и нерезидентам); физическим лицам;
- начисление процентов по остаткам на счетах;
- предоставления овердрафтов (особым клиентам по решению руководства банка);
- предоставление выписок по мере совершения операции;
- оформление архива счета за любой промежуток времени;
- выполнение операций, по распоряжению клиентов, относительно средств на их валютных счетах (оплата предоставленных документов, покупка и продажа иностранной валюты за счет средств клиентов);
- контроль за экспортно-импортными операциями.

Мусаева Х.З., Шамхалова Ф.С.

ОШИБКИ В РАСЧЕТАХ С ДЕБИТОРАМИ И КРЕДИТОРАМИ

В своей повседневной деятельности при составлении отчетов бухгалтер сталкивается с множеством ситуаций, в каждой из которых ему необходимо найти выход, который должен быть правильным, законным, так как бухгалтерская отчетность должна давать адекватное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Мы можем рассмотреть основные ошибки, допускаемые бухгалтерами при отражении расчетов с дебиторами и кредиторами. Ошибки при отражении расчетов с дебиторами и кредиторами можно объединить в следующие группы:

- отсутствие документального подтверждения и ошибки при оформлении первичных документов;
- некорректные учетные записи;
- неверная оценка величины задолженности;
- ошибки в периодизации.
- ошибки при оформлении первичных документов.

В качестве ошибок при оформлении договоров, влияющих на возможность погашения дебиторской или кредиторской задолженности, можно выделить:

- отсутствие самого договора, что ведет к возникновению споров между сторонами из-за отсутствия условий надлежащего исполнения сделки;

- отсутствие в тексте договора расшифровки предмета договора, т.е. нет четкого указания, что следует осуществить по данному договору;
- наличие в договоре форс-мажорных обстоятельств, в действительности таковыми не являющихся (например, реорганизация предприятия и т.п.);
- несоблюдение специфических регламентирующих требований (отсутствие лицензий, нарушения ограничений в обороте вещей, являющихся предметом сделки);
- отсутствие существенных условий, обязательных для данного вида договора в соответствии с Гражданским кодексом РФ, что может привести при налоговой проверке к переквалификации договора с последующим доначислением налогов и наложением штрафных санкций.

Уменьшить отрицательные последствия позволяет тщательная экспертиза договоров, заключаемых организацией с партнерами. Например, при проверке договоров аренды у арендодателя с взаимозависимым лицом следует определить рыночную цену сделки, сравнивая ее с арендными платежами за аналогичные помещения в данном регионе, учитывая п. 2 ст. 40 НК РФ, согласно которому условия договоров должны быть идентичными или однородными.

Необходимо скрупулезно проанализировать первичные документы. Необходимо убедиться в полной взаимоувязке формулировок, показателей и цифровых значений в конкретных документах. Их следует проверять как по форме, так и по существу, а также производить арифметический контроль данных, отраженных в первичных документах.

По отдельным видам задолженности часто неправомерно производится зачет дебиторских и кредиторских обязательств.

Нередко в составе дебиторской или кредиторской задолженности числится задолженность с истекшим сроком исковой давности. Эта задолженность списывается по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа руководителя организации и относится соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации.

Но также мы можем отметить, что при создании резерва по сомнительным долгам бухгалтер допустит ошибку при формировании показателей дебиторской задолженности бухгалтерского баланса, если отразит всю сумму дебетового сальдо по счету 62 «Расчеты с по-

купателями и заказчиками» без корректировки на сумму созданного резерва, учитываемого на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам». Кроме того, в данный разряд нарушений попадает отражение долгосрочной задолженности в составе краткосрочной. В связи, с чем нарушается принцип классификации, что приводит к искажению сведений об уровне ликвидности активов организации.

Неверная оценка величины задолженности может быть следствием неравномерного отражения в учете прекращения обязательств с использованием сложных форм расчетов (взаимозачет, договоры агентирования).

При проведении зачета взаимных требований целесообразно обратить внимание на следующие моменты во избежание возможных ошибок:

1. Проведение взаимозачета без перечисления отдельным платежным поручениям суммы НДС для правоотношений, возникших в 2007г. и 2008г. (с 01.01.09 данное правило уже не действует в соответствии с Федеральным законом № 224 от 26.11.08);

2. Несоответствие суммы проведенного взаимозачета акту взаимозачета, подписанному сторонами;

3. Неверное отражение взаимозачета на счетах бухгалтерского учета.

Отсутствие первичных документов или счетов-фактур либо регистров бухгалтерского учета, систематическое несвоевременное или неправильное отражение на счетах бухгалтерского учета и отчетности хозяйственных операций, денежных средств, материальных ценностей, нематериальных активов и финансовых вложений налогоплательщика является грубым нарушением правил учета доходов, расходов и объектов налогообложения.

Если бухгалтер грубо нарушил правила учета, то штраф на организацию налагается в размере 5000 руб. При таком нарушении в течение более чем одного налогового периода штраф возрастает до 15000 руб. Если из-за грубого нарушения правил учета налоговая база была занижена, то штраф составляет 10% суммы неуплаченных налогов, но не менее 15000 руб.

Можно также перечислить еще много ошибок по расчетам с дебиторами и кредиторами, но мы остановимся на выше перечисленных. В таблице 1 также рассмотрены характеристики часто встречающихся ошибок и то, какие последствия несут за собой эти ошибки.

Таблица 1.

Реквизиты, в которых допускаются ошибки	Последствия	
	Позиция налоговых органов	Позиция судов
Код бюджетной классификации (КБК)	Налог считается уплаченным, пени не начисляются. Территориальные органы ФНС России часто занимают противоположную позицию	Налог считается уплаченным. Пени не начисляются
Счет Федерального Казначейства (СФК)	Налог считается неуплаченным. Влечет начисление пеней. Единое мнение объясняется точной и однозначной формулировкой закона.	
Наименование банка-получателя		
ИНН/КПП отправителя	Налог считается неуплаченным. Споры по таким делам встречаются редко	Налог считается уплаченным, пени не начисляются. Платеж можно идентифицировать по другим реквизитам
ИНН/КПП получателя	Налог считается неуплаченным. Споры по таким делам встречаются редко	Налог считается уплаченным, пени не начисляются
Статус налогоплательщика	Платеж необходимо уточнить	Налог считается уплаченным, пени не начисляются
ОКАТО	Налог считается неуплаченным. Необходимо уточнять реквизиты	Налог считается неуплаченным, пени не начисляются

ОПТИМИЗАЦИЯ В ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА АПК

Удовлетворение потребностей населения в продуктах питания в основном за счет отечественного производства и обеспечения продовольственной независимости страны от иностранного импорта предполагает ускоренное развитие животноводства. Для этого необходимо увеличить производство молока в 1,8 раз, мяса – в 2,5. яиц – в 1,3 раза против уровня 2007 года.

Медицинские нормы показывают, что минимальная потребность организма в молоке составляет 392 килограмм в год, а мяса, а именно говядины 72 килограмм в год. Интенсификация животноводства может быть достигнута как за счет дополнительных вложений труда и материальных средств, так и в результате более рациональной отраслевой структуры животноводства. Взаимодействие этих направлений интенсификации обеспечивает рост эффективности производства. В дореформенный период при прогнозировании развития отраслей животноводства учитывалась специфика в основном кормовой базы страны – большой удельный вес грубых, сочных и зеленых кормов при относительно ограниченных ресурсах концентратов и кормов животного происхождения.

Недостаточно уделялось внимания возможности изменения структуры кормопроизводства в соответствии с интенсификацией производства. Развитие отраслей животноводства должно исходить из необходимости производства продукции в ассортименте, удовлетворяющем потребности населения, рационального использования ресурсов, позволяющего выработать продукцию с наименьшими удельными затратами материально – денежных средств.

При этом научное обоснование отраслевой структуры животноводства необходимо проводить в комплексе с разработкой основных параметров перспективного развития этой отрасли.

Приоритетным направлением в наращивании объемов производства продукции должно быть повышение продуктивности животных. В среднем по Российской Федерации к 2010 году прогнозируется довести удой до 4300 килограммов молока на корову в год (в 2007 году удой составлял 2651 килограмм). Годовой прирост (в убойном весе) на голову крупного рогатого скота, имеющийся на начало года, довести до 92 килограмма, на одну голову, настриг шерсти с 1 овцы – до 4 килограмм, яйценоскость – до 290 штук.

В условиях рыночных отношений возрастает роль экономических методов управления развитием производства.

Экономическую оценку производства мяса, молока, яиц целесообразно проводить по выходу белка и жира, общего количества сухих веществ в съедобной части продукта удельным затратам материально – денежных средств на их производство. Молоко и яйца должны производиться в стране в максимальном объеме в соответствии с численностью населения и научно-обоснованными годовыми нормами потребления этих продуктов на душу населения. Уровень валового производства мяса всех видов определяется с учетом рациональной годовой нормы потребления.

При данных условиях оптимальная структура производства мяса в целом по Российской Федерации составит: говядины – 38-40%, свинины – 30-32%, баранины – 5-7%, мяса птицы – 22-24%. Отраслевая структура животноводства по стоимости производственной продукции определялась расчетным путем на основе учета следующих данных:

- численности населения;
- нормативов годового потребления молока, мяса, яиц в среднем на душу населения;
- оптимальной структуры мяса разных видов;
- объема продукции ан внутрихозяйственные нужды, создание страховых ресурсов.

В Российской Федерации основное поголовье крупного рогатого скота (98,5%) имеет молочно-мясное направление, производящее и молочную, и мясную продукцию.

В нашей стране потенциал молочной продуктивности животных высокий. При повышении уровня и полноценности кормления в короткий срок можно поднять годовой удой коров до 3500-4000 килограмм. Рост удоев позволяет производить молочную продукцию при меньшей численности молочных коров и повысить экономическую эффективность производства. Расчеты показывают, что каждые 100 килограммов повышения удоя коров обеспечивает снижение себестоимости молока на 1,5-2%. Однако при росте удоев коров снижаются их численность и контингент молодняка для производства мясной продукции. При интенсивном использовании молочных коров решить проблему производства говядины можно за счет повышения воспроизводства стада и интенсивности выращивания, получения дополнительных телят при разовых отелах коров, а также за счет разведения мясного скота. Прогнозируемые в стране в перспективе объемы про-

изводства 7-8 миллионов тонн прироста живой массы крупного рогатого скота возможны при различных вариантах интенсивности использования животных и внутриотраслевой структуры скотоводства (молочного и специализированного мясного скота).

Результаты решения оптимизационной задачи по развитию специализированного мясного скотоводства при шести уровнях молочной продуктивности коров (от 2500 до 5000 кг.) и трех уровнях среднесуточного прироста молодняка крупного рогатого скота (500, 600, 700 гр.) показывают, что при достижении в среднем по стране среднесуточного прироста живой массы скота в 700 гр., намеченные объемы мясной продукции можно обеспечить за счет скота молочного и молочно-мясного направлений при удое 3000 килограмм молока на корову в год; при удое 3500 килограмм необходимо развитие специализированного мясного скотоводства в размере 4% от общего поголовья крупного рогатого скота. При повышении удоя коров до 4000 кг. удельный вес мясного скота должен возрасти до 16%, а при удое 5000 кг. – до 33%.

В условиях рыночных отношений экономическая политика в развитии агропромышленного производства, в том числе и животноводства, будет основываться на:

- усилении экономической самостоятельности субъектов РФ в решении продовольственной проблемы на региональном уровне;
- повышение эффективности сельскохозяйственного производства;
- специализации и размещении товарного сельскохозяйственного производства в регионах с благоприятными природно-климатическими и экономическими условиями;
- расширение межрегионального рынка сельскохозяйственной продукции, сырья, продовольствия.

Предусматривается увеличение производства молока в районах с интенсивным развитием кормопроизводства, хорошей обеспеченностью трудовыми и материальными ресурсами: Северо-Западный, Центральный и Волго-Вятский районами.

Специализированное мясное скотоводство целесообразно развивать в регионах с обширными площадями естественных кормовых угодий и дефицитом рабочей силы: на юге Урала, в Западной и Восточной Сибири, в районах Северного Кавказа и Поволжья.

Все сказанное свидетельствует о том, что сельское хозяйство (животноводство) идет на упадок. Предлагаемые мысли вполне обоснованны.

Основная задача отраслей животноводства – это удовлетворение потребностей населения с рациональным использованием ресурсов. Все элементы системы животноводства взаимосвязаны, обуславливают друг друга и оказывают влияние на экономику производства. Большое внимание должно уделяться изменению структуры кормопроизводства в соответствии с интенсификацией производства. Приоритетным направлением в наращивании объемов производства продукции должно быть повышение продуктивности животных. Разработка и обоснование оптимальной отраслевой структуры животноводства, базирующейся на экономической оценке производства пищевых веществ, обеспечивает значительный рост и повышение эффективности производства продуктов животноводства.

Нестеров В.В.

СЕРВИСНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ – КАК ОБЪЕКТ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

В современном мире активность потребителей является предпосылкой возникновения и дальнейшего развития новых видов деятельности, в частности, предпосылкой бурного развития такого вида деятельности, как сервис. В настоящее время по численности занятых в сервисе, и размерам вклада в валовой внутренний продукт, сервисная деятельность в развитых странах мира не только вышла на уровень сферы производства, но и превзошла ее.

Сервис следует рассматривать как вид трудовой деятельности. «Сервисная деятельность – это область человеческих взаимоотношений, где формируются и совершенствуются специфические технологии по удовлетворению человеческих потребностей»¹¹.

«Сервис – это обслуживание населения или предоставление ему услуг»¹². Сервисная деятельность это, прежде всего, сфера услуг и сфера обслуживания. Понятие «услуга» и «сервис» имеют одинаковый смысл. Возможно также словосочетание «сервисная услуга».

¹¹ Карнаухова В.К., Краковская Т.А. Сервисная деятельность.- М.: ИКЦ «МарТ», 2006.,Стр. 3.

¹² Карнаухова В.К., Краковская Т.А. Сервисная деятельность.- М.: ИКЦ «МарТ», 2006.,Стр. 6.

В соответствии с российским ГОСТ 50646-94 «Услуги населению. Термины и определение», услуга – это результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственной деятельности исполнителя по удовлетворению потребности потребителя.

К сфере услуг относят: бытовые услуги, услуги пассажирского транспорта и связи, жилищно-коммунальные услуги, услуги системы образования и культуры, туристско-экскурсионные услуги, услуги правового характера и т.п. Особого внимания заслуживают услуги сервиса на предприятиях питания (ресторанный бизнес). В современных экономических условиях ресторанный бизнес является достаточно выгодной сферой вложения капитала, которая обеспечивает быструю, по сравнению с другими видами деятельности, оборачиваемость вложенных средств. В результате в настоящий период времени наша страна переживает ресторанный бум, а ресторанный бизнес требует высокой степени профессионализма в организации обслуживания потребителей.

Статистика сервиса (сервисной деятельности) имеет свои предмет, метод и приемы исследования. Статистика сервиса изучает, прежде всего, массовые экономические и социальные явления и процессы в совокупности предприятий сервиса.

Сервисная деятельность является объектом изучения многих экономических наук. Статистика сервиса относится к экономическим наукам и изучает проявления экономических законов в конкретных условиях сервисной деятельности.

Предмет статистики сервиса – количественная сторона экономических явлений и процессов, представляющих результат и факторы сервисной деятельности.

Статистика сервиса изучает эти явления и процессы, придавая закономерностям и взаимосвязям в развитии сервиса, количественное выражение, в неразрывной связи с их качественной стороной. Статистика изучает свой предмет, используя методы и приемы исследования, разработанные в общей теории статистики:

- массовое статистическое наблюдение;
- сводка и группировка собранных статистических данных;
- построение статистических показателей и их анализ, формулировка выводов.

Статистику сервиса от других статистических наук (статистики промышленности, статистики сельского хозяйства, статистики финансов) отличает объект исследования – предприятия сервиса.

Задачи статистики сервиса:

- предоставление информации о сервисной деятельности органам власти;
- выявление внутрифирменных резервов с целью дальнейшего увеличения объема оказываемых услуг, улучшения использования имеющихся внутрифирменных ресурсов;
- выявление перерасхода или экономии трудовых и материальных ресурсов предприятий сервиса;
- анализ факторов, влияющих на оказание услуг сервиса;
- изучение тенденций и прогнозирование развития сервисной деятельности и др.

Список литературы

1.Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. от 27.12.2009 N 365-ФЗ).

2.Общероссийский классификатор услуг населению ОК 002-93. Утвержден Постановлением Госстандарта РФ от 28 июня 1993 г. № 163 (в ред. Изменений № 11/2008, утв. Приказом Ростехрегулирования от 28.03.2008 N 72-ст).

3.Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2007 (КДЕС Ред. 1.1). Принято и введено в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 22.11.2007 N 329-ст.

4.Балалова Е.И. Сервисная деятельность: учет, экономический анализ и контроль. – М.: «Дело и Сервис», 2006.-288с.

5.Карнаухова В.К., Краковская Т.А. Сервисная деятельность.- М.: ИКЦ «МарТ», 2006. – 256с.

Ниязова З. Бахишев С.Д.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Происходящие в последнее время изменения в рыночных условиях функционирования предприятий ведут к изменениям в системах оперативного управления компаний. Усиление мировой конкуренции и факторы глобализации, усложнение производственного процесса побуждают предприятия брать на вооружение новые подходы к учету и оперативному анализу затрат и результатов своей деятельности.

Следовательно, исследование преимуществ и недостатков методов управления затратами является актуальным.

Для эффективной организации управления комплексом затрат предприятия необходимо применять экономически обоснованную классификацию затрат по определенным признакам. Использование той или иной классификации предполагает использование определенного метода управления затратами. Наиболее распространенными на российских предприятиях являются методы «стандарт-кост», «директ-кост», ABC.

Стандарт-кост – это учет на основе нормативов с целью управления по отклонениям. Смысл системы «стандарт-кост» заключается в том, что на основе разработанных до начала производственного процесса норм составляются стандартные калькуляции. Метод «стандарт-кост» имеет два несомненных преимущества: 1) позволяет оперативно (а не в конце периода) приблизительно определить полную себестоимость отдельных видов продукции, что важно для установления политики ценообразования на предприятии; 2) позволяет определить влияние на финансовые результаты отклонений по различным видам затрат. Недостатком метода являются сложность расчетов стандартов и нормативов в рыночных условиях, плохая адаптация к инновациям.

«Директ-кост» – исчисление себестоимости на основе только прямых затрат. Преимущества системы «директ-кост» обуславливаются установлением связей и пропорций между затратами и объемами производства. Еще одно важное достоинство системы заключается в том, что ограничение себестоимости продукции лишь переменными расходами позволяет упростить нормирование, планирование, учет и контроль резко уменьшившегося числа статей затрат: себестоимость становится «более обозримой», а отдельные затраты – лучше контролируемые. Наряду с преимуществами метод «директ-кост» имеет и два крупных недостатка: 1) не позволяет определять средние затраты на производство продукции, что отрицательно сказывается на выработке политики в области ценообразования; 2) выводит накладные расходы из сферы контроля над затратами.

Теоретическая основа метода ABC заключается в том, что у организации в распоряжении находится определенный объем ресурсов, используемых в производственном процессе и позволяющих реализовать производственные функции. Все виды ресурсов характеризуются затратами на них, которые распределяются сначала на отдельные функции пропорционально объему потребления ресурсов.

Данная система обладает целым рядом преимуществ по сравнению с традиционными системами, основные из них заключаются в следующем: 1) применение ABC позволяет избежать искажений себестоимости продукции (работ, услуг); 2) этот метод предоставляет более полную, надежную и своевременную информацию для управления издержками и др.

Недостатки функционального метода связаны со следующими особенностями метода: 1) это сложная для внедрения и весьма дорогостоящая учетная система; 2) применение данного метода требует неукоснительного соблюдения всех его положений, не дает мгновенного результата; 3) ABC как учетная система далеко не всегда соответствует МСФО.

В заключение можно сказать о том, что каждая из упомянутых учетно-калькуляционных систем имеет свои достоинства и недостатки и не может рассматриваться изолированно от сопутствующих обстоятельств (отрасли, размера предприятия, степени автоматизации технологических процессов, колебаний объемов производства и продаж, уровня квалификации кадров, стабильности положения на рынке и конкуренции и др.). В современных условиях усложнения производства, диверсификации, изменения структуры себестоимости предпочтительнее отдать такой учетно-калькуляционной системе, которая принесет наиболее объективные и реалистичные результаты.

Ошитова Д., Зиралов И.С.

СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Совокупные активы российских кредитных организаций (без Сбербанка России ОАО) за декабрь 2011 года выросли на 3,4%, в основном за счет традиционного для конца финансового года роста средств, размещаемых на корреспондентских счетах и депозитах в Банке России (рост за декабрь в 1,7 и 3,4 раза соответственно). В целом за 2011 год прирост активов составил 13,1%.

В декабре продолжился рост кредитования: кредиты нефинансовым организациям увеличились на 1,3%; кредиты физическим лицам – на 2,2%. За 2011 год указанные кредиты выросли на 12,9% и на 15,8% соответственно. По данным отчетности банков в декабре продолжало улучшаться качество портфеля кредитов нефинансовым ор-

ганизациям и физическим лицам: объем просроченной задолженности снизился на 6,5% и 3,2% соответственно.

В целом за 2011 год объем просроченной задолженности по корпоративным кредитам снизился на 14,6%, а по розничным – вырос на 16,6%. По итогам 2011 года удельный вес просроченной задолженности в корпоративных кредитах снизился с 6,7 до 5,1%, а в розничных кредитах практически не изменился (8,5%).

В декабре 2011 года существенно сократился объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных кредитным организациям (на 9,7%), еще в большей степени сократился объем средств, размещенных в банках-нерезидентах (на 14,6%). В целом же за 2011 год объем межбанковских кредитов вырос на 2,8%.

В декабре 2011 года несколько сократился объем вложений в ценные бумаги (на 0,2%); при этом вложения в долговые обязательства сократились на 0,1%, в долевыми ценные бумаги – на 1,2%, в учтенные векселя – на 8,0%. Тем не менее за истекший год вложения в ценные бумаги выросли на 24,6%.

Ресурсная база кредитных организаций в декабре 2011 года расширялась за счет притока средств клиентов: депозиты юридических лиц, исключая кредитные организации, выросли на 7,8%; средства на расчетных и прочих счетах организаций – на 6,1%; вклады физических лиц – на 5,7%. В целом за 2011 год объем депозитов юридических лиц увеличился на 11,4%, средств на расчетных и прочих счетах организаций – на 25,5%, вкладов физических лиц – на 35,2%.

За 2011 г. российскими кредитными организациями (без Сбербанка России ОАО) получена прибыль в размере 348,4 млрд. рублей (за 2010 год – 161,8 млрд. рублей).

В 2011 году свою деятельность прекратили 46 кредитных организаций. Согласно официальным данным ЦБ РФ на 1 декабря 2011 года на территории России свою деятельность осуществляют 1 тыс 23 банка, российская банковская система представлена 2 тыс 959 филиалами.

Большинство кредитных учреждений сосредоточено на территории Центрального федерального округа, безусловным лидером по количеству банков является Москва, где зарегистрировано 520 кредитных организаций. Второе место в рейтинге регионов с самой развитой банковской системой занял Санкт-Петербург, третье – республика Дагестан. Свердловская область разделила пятую строчку рейтинговой таблицы с Самарской областью, на территории которых работают по 20 кредитных учреждений. А вот о наличии местных банков по-

прежнему не могут заявить Чеченская республика, Еврейский, Ненецкий и Чукотский АО и Магаданская область.

На фоне сокращения общего числа банков и закрытия некоторыми из них части своих филиалов и допфилов, многие банки продолжают расширять свою филиальную сеть.

Операционные условия российской банковской системы постепенно стабилизируются, и давление на качество активов, потребности в дополнительном резервировании по кредитам и капитализацию уменьшается.

Кроме того, многие банки в России повысили свою способность абсорбировать убытки благодаря формированию резервов и более высокой прибыли до отчислений в резервы, а также за счет сокращения размера баланса и кредитных портфелей и увеличения капитала.

Улучшение положения в банковском секторе в значительной степени обусловлено факторами циклического характера и, в частности, постепенным восстановлением экономики РФ.

В 2012-2013 гг. совокупные потери по кредитам в российской банковской системе могут достичь 8,6% валовых кредитов, или почти 45 млрд долл. Скорее всего, эта цифра (40%) существенно не ухудшится, но качество активов российских банков едва ли вернется к докризисному уровню, по крайней мере в ближайшие два года.

Можно сделать вывод, что основным методом управления проблемными кредитами в банковской системе является реструктуризация задолженности, которая должна позволить многим заемщикам, оказавшимся в настоящее время в трудном финансовом положении, продолжать исполнять свои обязательства. Их значительную часть составляют корпоративные заемщики, оказавшиеся не в состоянии платить главным образом по краткосрочным долгам из-за ухудшения условий рефинансирования.

Кредитная деятельность банков в России в посткризисный период должна основываться не только на рыночных, но и директивно регулируемых условиях организации общественного производства. Для преодоления негативных последствий кризиса необходимо расширить кредитование реального сектора экономики. Государство должно стимулировать развитие национальной экономики, расширяя спрос и экспортные производства. Крайне важным для банковской системы является снижение ставки рефинансирования, проводимое Центробанком (с 13% в 2008 году до 7,75% в 2010-м). Это положительно повлияло на тренд по снижению процентной ставки при кредитовании в коммерческих банках. Однако уменьшение стоимости кредитов про-

исходит слишком медленно. Сейчас в среднем реальная величина процентных ставок – 14–15%.

При разработке стратегии развития банковской системы России следует учитывать, что в силу финансового кризиса банки вступили в новый этап развития, содержание которого будут определять следующие факторы:

- сокращение внешнего рынка капитала;
- замещение внешнего долга внутренним, прежде всего перед государством;
- дефицит внутренних ресурсов, удорожание пассивов;
- увеличение доли централизованных кредитов в пассивах банковской системы;
- рост влияния государственных субсидий нефинансовому сектору, реализуемую через банковскую систему;
- рост рисков кредитования;
- снижение спроса на кредит со стороны нефинансового сектора, резкое падение темпов роста кредитования, в отдельные периоды снижение объемов кредитования предприятий и населения.

Фактически государство является доминирующим собственником на банковском рынке. Последствия огосударствления банковского сектора имеют как положительные, так и отрицательные стороны.

•С одной стороны, власти могут рассчитывать на высокую устойчивость банковского сектора к финансовым потрясениям; госбанки находятся под контролем властей и могут выполнять национальные задачи; растет сопротивление экспансии иностранных банков; Банк России подвергается минимальным кредитным рискам, а двухъюрисная система рефинансирования стабильно работает.

•С другой стороны, неравные условия деятельности банков с государственным участием и частных банков приводят к снижению или даже исчезновению конкуренции и замедлению развития финансовых инноваций. Кроме того, эффективность использования государственными организациями средств бюджета может быть поставлена под сомнение.

•Несмотря на многочисленные побочные эффекты от деятельности госбанков, в ближайшей перспективе принципиально изменить структуру собственности в банковском секторе не представляется возможным. Директивные органы должны выделить ключевую группу банков, считающихся системообразующими, установить для них более высокие стандарты регулирования и надзора. Необходимо так-

же определить степень ответственности руководства, акционеров и кредиторов за факты неплатежеспособности.

- Роль и место региональных банков в модернизации банковского сектора также не стоит недооценивать. Темпы прироста активов региональных банков (15,9%) в 2009 году были выше, чем у банковского сектора в целом (5%). В результате доля региональных банков в совокупных активах по состоянию на 01.01.2010 составила 14,1% (против 12,8% на 01.01.2009).

- Региональные банки хорошо позиционированы для адаптации к новым условиям работы из-за более тесных отношений с клиентами. Это позволяет им получать и более высокие комиссионные доходы. Региональные банки способны демонстрировать более высокую эффективность и социальную ответственность в регионах, чем филиалы федеральных банков. Однако в существующих условиях они вынуждены поддерживать повышенный уровень ликвидности, что снижает их конкурентоспособность. Следует предоставить субъектам Федерации больше свободы в использовании механизмов поддержки местных банков.

- Решить задачу модернизации банковского сектора невозможно без привлечения иностранных инвестиций, и, в этом контексте, роль банков с иностранным участием в капитале нельзя переоценить. Необходимо регулировать деятельность таких банков так, чтобы приток их инвестиций был направлен на расширение денежного предложения в реальном секторе.

Ощепкова Д. С.

ЗНАЧИМОСТЬ СЕКРЕТА ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня развитие и становление малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений социально-экономической политики регионов.

Роль малого бизнеса в экономике определяется его экономическими функциями, таким как:

- осуществление объектами малого бизнеса новых разработок в области продуктов и технологий;

- малый бизнес выступает фактором снижения рыночной власти отдельных участников рынка, обеспечивая им равную доступность к своим достижениям;

- малое предпринимательство стимулирует поиск новых способов приобретения конкурентных преимуществ, обеспечивает единство конкурентного поля и быстрое накопление в отрасли элементов конкурентоспособности;

- объекты малого бизнеса представляют собой идеальную форму для кооперации усилий крупных производителей в решении отдельных проблем (в том числе и социальных), а также обеспечивают перелив инвестиций в сферы наиболее эффективного приложения средств.

В настоящее время на территории РФ действуют программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства как на федеральном уровне (№ 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»), так и на региональном (например, на территории Красноярского края действует долгосрочная целевая программа "Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае" на 2011 – 2013 годы). Целью программ поддержки является оказание комплексной помощи, включающей в себя консультационную, финансовую, образовательную и прочую.

Сегодня успешность малого предприятия в конкурентной борьбе зависит от эффективного использования имеющихся ресурсов. В связи с этим наряду с основными видами ресурсов (труд, земля и капитал) все большее значение приобретает информационный ресурс в форме результатов интеллектуальной деятельности.

Действующее гражданское законодательство РФ определяет секрет производства (ноу-хау) как сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере, а также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны.

В соответствии Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов», утвержденным Приказом Министерства фи-

нансов РФ от 27.12.2012 года № 153н¹³, секреты производства (ноу-хау включается в состав нематериальных активов). Поэтому чисто теоретически секреты производства на баланс ставить можно.

Однако на практике существуют проблемы. Во-первых, перед постановкой на баланс необходимо определить стоимость секрета производства. Согласно федеральному закону от 29.07.1998 год №135-ФЗ «Об оценочной деятельности»¹⁴ оценка не может проводиться оценщиком, который является учредителем, собственником, акционером, должностным лицом или работником юридического лица – заказчика оценки. Услуги независимого оценщика и уплата налога на прибыль – это дополнительные расходы. Во-вторых, на практике бухгалтерские службы осуществляют постановку объекта на баланс в качестве нематериального актива при наличии подтверждающего документа (патент или свидетельство). На секрет производства таких документов законодательством не предусмотрено.

В настоящее время существует возможность включить секрет производства в хозяйственный оборот, избежать негативных моментов, связанных с бухгалтерским учетом, а также обеспечить правовую защиту ноу-хау. Для этого необходимо в соответствии с федеральным законом от 29.07.2004 года №98-ФЗ «О коммерческой тайне»¹⁵ секрету производства придать статус информации, составляющей коммерческую тайну.

Различие между секретом производства и информацией, составляющей коммерческую тайну состоит в том, что секрет производства нужно оценивать и ставить на баланс в качестве нематериального актива, а коммерческая тайна в такой постановке не нуждается.

Законодатель допускает возможность защиты одного и того же результата интеллектуальной деятельности в качестве секрета производства и в качестве коммерческой тайны. В отдельных случаях, когда перед малым предприятием стоит цель увеличить свой уставный капитал, предпочтительнее, чтобы результат интеллектуальной деятельности имел статус секрета производства. В других случаях вы-

¹³ Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 N 153н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» // «Российская газета», N 22, 02.02.2008

¹⁴ Федеральный закон от 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 03.12.2011) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, N 31, ст. 3813

¹⁵ Федеральный закон от 29.07.2004 N 98-ФЗ (ред. от 11.07.2011) «О коммерческой тайне» // "Парламентская газета", N 144, 05.08.2004

годнее, чтобы результат интеллектуальной деятельности имел статус информации, которая составляет коммерческую тайну. Причем переход одного в другое достигается действиями, выполняемыми внутри малого предприятия (выпуск соответствующего приказа, процедура оценки и постановки на баланс в качестве нематериального актива).

Подводя итог вышесказанному, можно утверждать о том, что секрет производства сегодня выступает фактором успешности малого предприятия, залогом его конкурентоспособности. Законодатель предоставляет относительную свободу в сфере обеспечения сохранности информации, составляющей секрет производства, оставляя не регламентированным процесс признания ноу-хау, не освещая данный вопрос в программах поддержки. Таким образом, перед малым бизнесом стоит задача определения информации, «скрытой» от иных участников рынка и обеспечения ее конфиденциальности внутренними способами в соответствии с задачами бизнеса.

Рабаданова С. Алиев О.М.

ПРИБЫЛЬ ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В современных условиях вопрос о сущности прибыли и ее роли, в том числе и в деятельности коммерческих банков является наиболее актуальным и приобретает новые экономические, политические и социальные черты, так как прибыль становится источником накопления банковского капитала и развития банка. Прибыль отражает результат деятельности кредитной организации и является основным оценочным показателем любого субъекта рыночного хозяйства. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой, так как финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью. С помощью прибыли и на ее базе приводятся в движение важнейшие рычаги коммерческого расчета и срабатывает весь его механизм.

Прибыль позволяет суммарно определить соотношение результатов и затрат труда, обоснованность цен, эффективность производственной деятельности предприятий, представляет собой первичный движитель рыночной экономики, она воздействует на уровень использования ресурсов, на их распределение среди альтернативных пользователей. Прибыль побуждает предприятие осуществлять ново-

введения, а от последних зависят инвестиции, общий выпуск продукции и занятость. Прибыль является источником расширенного воспроизводства и материального стимулирования. В ней сочетаются экономические интересы предприятия, каждого его работника и всего общества, поскольку последнее заинтересовано в увеличении государственных доходов.

Прибыль как конечный результат деятельности зависит от многих факторов и в первую очередь от доходов и расходов. Целью коммерческих банков является получение такого объема доходов, который, покрывал расходы, обеспечивал бы ему прибыль. Рассматривая природу доходов необходимо исходить из характера труда в банковской деятельности. Важнейшим видом доходов являются проценты по кредитам, выданным юридическим и физическим лицам, положительная разница между ценой реализации и ценой приобретения ценных бумаг, принадлежащего банку. Прибыль является основным регулирующим показателем деятельности коммерческих банков. Банки должны получать по итогам своей деятельности достаточную прибыль для увеличения возможности по привлечению новых капиталов, расширению объема и повышению качества предоставленных услуг.

Чистая прибыль подразделяется в свою очередь на распределяемую, то есть выплачиваемую акционерам банка в качестве ежегодных дивидендов по принадлежащим им акциям; и капитализируемую, направляемую на увеличение собственного капитала банка. От величины прибыли зависит дальнейшее развитие деятельности банка, поддержание его капитала и резервов на уровне, соответствующем объему банковских операций. Из полученной прибыли формируется резервный фонд, фонды экономического и социального развития, которые направляются на обеспечение надежности, стабильности и расширение банковской деятельности, материальное стимулирование и удовлетворение социальных нужд работников, благотворительные цели. Объем полученной прибыли влияет также на доходность акций банка, что определяет спрос на них, так как акционеры стремятся получить максимальную прибыль на вложенный капитал. Рост дивидендов зависит от роста прибыльности банков, что способствует повышению курса акций. Прибыльные банки способны выдержать конкурентную борьбу, так как могут вести политику удешевления предоставляемых услуг. Прибыль выступает как разница между ценой реализованных услуг банка и себестоимостью или издержками. Будучи зависимой, от цены услуги, она сама впоследствии оказывает влияние на уровень цен и издержек, то есть прибыль является не пассивной, а

активной величиной, так как при недостаточном уровне прибыли существует стремление к увеличению цен или сокращению величины издержек.

Прибыль по внутренней природе соответствует выполнению экономической функции показателя эффективности производства. Выступая в виде избытка вырученной стоимости над издержками, прибыль дает возможность определить результат деятельности предприятия. Именно прибыль является основой для анализа рентабельности коммерческих банков, доходности активов и собственных средств, эффективности полученного дохода. Вторая функция прибыли – экономическое стимулирование банка – основана на абсолютной ее величине и системе ее распределения и использования, и включает в себя ряд элементов: материальное поощрение работников, накопление, стимулирование наиболее эффективного использования банковских ресурсов. Прибыль дает возможность расширять банкам свою деятельность и отвечать в полном объеме по своим обязательствам. Прибыль играет большую роль в инвестиционном процессе, так как в рыночных условиях она является источником формирования ресурсов для капитальных вложений. Поэтому полученная прибыль должна являться основным объектом наблюдения со стороны налоговых органов, которые в свою очередь, устанавливая налог на прибыль, должны учитывать и коммерческие интересы банков, и фискальные интересы государства.

На величину прибыли, оставшейся в распоряжении банка, большое влияние оказывает налог на прибыль. Налог – это, прежде всего объективная экономическая категория, существующая на практике в различных формах. Налог – это понятие базисное, это не просто инструмент осуществления государственной политики. В развитых странах систематическое совершенствование налоговой системы является необходимым процессом экономического развития, уточняются состав и элементы налоговой системы, некоторые виды налогов теряют свое значение и уступают место другим их видам. Налогообложение развивается исходя из теоретических положений о воспроизводстве. Налоговая практика, впитывая фундаментальные научные положения теоретического характера, является их отражением через призму базисных и общественно-политических отношений на конкретный период времени. Налоговая практика служит фактическим результатом проверки глубины и обоснованности научных положений о налоге.

Налогооблагаемой прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. В соответствии с главой 25 Налогового кодекса РФ к полученным доходам относятся доходы от реализации, то есть выручка от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав, и внереализационные доходы, перечень которых определен в ст.250 Налогового кодекса Российской Федерации «О налоге на прибыль организаций». Расходы по Налоговому кодексу Российской Федерации, в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика, подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы. Также, отмечено что если некоторые затраты с равными основаниями могут быть отнесены одновременно к нескольким группам расходов, то налогоплательщик вправе самостоятельно определить, к какой именно группе он отнесет такие расходы. Данная характеристика доходов и расходов относится и к банкам. Однако статьями 290-292 Налогового кодекса Российской Федерации предусмотрены особенности определения доходов и расходов банков, и банки имеют право самостоятельно определять, какие из их доходов относятся к доходам от реализации, а какие – к внереализационным. То же предусмотрено и по расходам.

В связи с этим, существует определенная особенность формирования бухгалтерской прибыли банков по сравнению с порядком формирования бухгалтерской прибыли организаций и других отраслей народного хозяйства. Поэтому при формировании налогооблагаемой прибыли банков отличительные особенности не предусмотрены действующим законодательством, за исключением того, что банки могут самостоятельно разделять свои доходы на доходы от реализации и внереализационные доходы, а расходы – на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы.

Хотелось бы отметить, что налогообложение прибыли коммерческих банков в соответствии с главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации «О налоге на прибыль организаций» необходимо разделить на доходы и расходы по отчетным периодам (календарный год) и расходы распределить на нормируемые и ненормируемые. Данная классификация установлена законодательным актом и изменению не подлежит.

МЕТОДЫ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В настоящее время проблема оценки достаточности капитала актуальна для коммерческих банков и для регулирующих органов, призванных осуществлять надзор за функционированием банковской системы. Различные подходы к оценке достаточности капитала банка широко обсуждаются специалистами в области банковского дела различных стран, дискуссии ведутся как в рамках национальных банковских систем, так и на уровне международных финансово-кредитных организаций.

Это связано, прежде всего, с существующей практикой формирования «фиктивных» капиталов многими, в т.ч. и крупнейшими, банками. Решение данной проблемы в теоретическом и прикладном аспектах имеет принципиальное значение, поскольку банковской деятельности (особенно в условиях современной российской экономики) присущ рискованный характер. Вместе с этим, реальная оценка достаточности капитала банка, одновременно с ростом капитализации, позволит повысить привлекательность кредитных организаций для вкладчиков и кредиторов, расширить их ресурсную базу, улучшит инвестиционный климат в стране. Одновременно, рост достаточности капитала будет способствовать развитию банковских операций, позволяя кредитным организациям компенсировать уровень принимаемых рисков, развитию рынка ссудного капитала, финансовых рынков.

Оценка достаточности собственного капитала банка предполагает: определение критериев достаточности капитала, выбор показателей, характеризующих достаточность капитала, и оценку фактического уровня соответствующих показателей.

Существуют различные методы оценки, которые непосредственно влияют на собственный капитал, так как при использовании той или иной методики и величина и качество собственного капитала банка будут различными. Необоснованное завышение капитала при расчете приводит к ложной информации о благополучном состоянии банка и тем самым вводит в заблуждение вкладчиков, акционеров, а также сам банк. Последний, исходя из завышенной величины собственного капитала, расширяет свои активные операции, подвергаясь повышенным рискам. Напротив, если методика определения величины капитала приводит к его искусственному занижению, то будет наблюдаться

сужение диапазона активных операций и, следовательно, снижение доходов.

Различие в методах оценки капитала в первую очередь коренится в целях проводимой оценки, а во вторую очередь зависит от субъекта проводящего данную оценку. Оценить собственный капитал можно по-разному, например с позиций:

1. адекватности риску;
2. достаточности для поддержания и расширения бизнеса;
3. рентабельности;
4. влияния на надежность;
5. привлекательности.

С учетом целей проводимой оценки и способа расчета можно выделить четыре основных вида оценки собственного капитала: по способу расчета – балансовая и рыночная оценка капитала; в зависимости от целей оценки и методологии – расчет регулятивного и экономического капитала.

Охарактеризуем взаимосвязь между целью оценки и типом расчета собственного капитала с помощью таблицы 1:

Таблица 1

Методология оценки капитала в зависимости от ее целей

Цель оценки	Тип расчета
1. Сохранность депозитов	Рыночная и бухгалтерская оценки Регулятивный и экономический капитал
2. Безопасность и стабильность	Рыночная и бухгалтерская оценки Экономический или регулятивный капитал
3. Кредитоспособность банка	Рыночная и бухгалтерская оценки Регулятивный и экономический капитал
4. Стоимость капитала для инвесторов	Рыночная оценка Экономический капитал
5. Возможная ликвидация	Бухгалтерская оценка Регулятивный капитал

Основное различие регулятивной и экономической оценки капитала кроется в целях и субъектах оценки. Регулятивный капитал рассчитывается с целью соответствия нормативам надзорных органов, и основными субъектами данной оценки являются коммерческие банки, использующие данную оценку при формировании отчетности, предо-

ставляемой надзорному органу, и Банк России, оценивающий деятельность банка с позиций соблюдения установленных нормативов.

Экономический же капитал рассчитывается с целью определения его адекватности поставленным перед оценщиком задачам. Например, если расчет экономического капитала проводит сам банк и основная задача расчета определить адекватность капитала принимаемым банком рискам, то экономический капитал рассчитывается именно как резерв покрытия возможных от воздействия рисков убытков и в расчет принимаются те статьи собственного капитала банка, которые удовлетворяют данному требованию. В случае, когда оценка капитала проводится аутсайдером, то экономический капитал может быть рассчитан и с целью определения перспектив дальнейшей деятельности банка, и в расчет принимаются не только статьи, покрывающие риски, но и статьи, непосредственно отвечающие за масштабирование банковской деятельности и обязательно реально работающие статьи капитала банка (исключая иммобилизацию) с учетом их рентабельности.

И экономический и регулятивный капитал может быть рассчитан на основе балансовой или рыночной оценки. Конечно, в настоящее время регулятивный капитал рассчитывается исключительно балансовым способом, однако требования регулирующего органа могут измениться, и расчет может перейти от балансовой к рыночной оценке (например, с целью адекватности капитала рыночному риску).

В зависимости от субъекта оценка капитала банка может проводиться:

- 1) собственниками и руководством банка;
- 2) вкладчиками (кредиторами) банка;
- 3) клиентами;
- 4) надзорными органами (Банком России, Налоговой инспекцией и т.п.);
- 5) конкурентами;
- 6) партнерами;
- 7) рейтинговыми агентствами.

Причем большинство из перечисленных категорий «оценщиков» вне зависимости от целей анализа рассчитывают капитал, используя регулятивный подход, так как методика расчета унифицирована, отработана, информационная база доступна в виде публикуемой отчетности, не требует значительных затрат на сам расчет, подходит для различных целей и, главное, соответствует требованиям регулирующих органов.

Существует много способов вычисления показателей достаточности капитала: от простого соотношения капитала банка и суммы всех активов или обязательств, расчета коэффициента “свободного” капитала до соотношения капитала банка с активами, взвешенными с учетом риска потери части их стоимости. Все эти показатели, исходя из методики их расчета, могут быть объединены в две основные группы: отношение капитала к общим депозитам (вкладам); отношение капитала к активам (различной группировки и оценки). Но на практике, для того чтобы правильно оценить достаточность капитала, не достаточно только лишь рассчитать показатели.

Самой ранней методикой является методика Базеля I, которая была разработана в 1988 г. и до сих пор в нее вносятся различные дополнения и изменения. Основу концепции оценки достаточности капитала составляли следующие принципы: деление капитала на два уровня — капитал первого (основного) и капитал второго (дополнительного) уровня; учет качества активов посредством взвешивания активов и забалансовых операций по риску, а, следовательно, оценка капитала с учетом принятого банком риска; акцент на качество кредитного портфеля и взвешенную кредитную политику; установление ограничений на соотношение между капиталом первого и второго уровня; определение нормативного требования по показателю достаточности капитала (норматив достаточности или коэффициент Кука) на уровне 8 % для общей суммы собственных средств и 4 % — для капитала первого уровня.

Этому методу расчета достаточности капитала были присущи ряд существенных недостатков: отсутствие достаточной четкости в определении составных элементов капитала по уровням; недостаточно подробная дифференциация активов по степени риска и занижение требований к резервам по отдельным видам операций.

Впоследствии приобретение надзором в области достаточности капитала риск-ориентированного характера обусловило появление в 2004 году концепции экономического капитала, нашедшей отражение в Базельском Соглашении II. На нее опираются практически все центральные банки при составлении собственной методики оценки капитала и его достаточности.

Несмотря на стремление Банка России к разработке методик оценки достаточности капитала, приближенных к требованиями Базеля II, они все же существенно отличаются от последних. Такая ситуация обусловлена различным уровнем развития финансовых рынков и особенностями функционирования национальной банковской систе-

мы: отсутствие в обращении кумулятивных и некумулятивных привилегированных акций не позволяет учитывать их в составе капитала, а уставный капитал, сформированный обыкновенными акциями, по законодательству РФ не может выступать в качестве обеспечения покрытия возможных убытков, поскольку не используется для удовлетворения претензий клиентов, кроме как при ликвидации банка. Капитализация эмиссионного дохода осложняется тем, что акции не всех российских кредитных организаций обращаются на бирже, отдельные из них имеют низкие котировки.

Международные требования не до конца реализованы национальным регулятором, капитал включает отдельные элементы, не способные поглощать непредвиденные потери, и это противоречит концепции регулятивного капитала. В отношении влияния совокупного риска на уровень достаточности капитала следует отметить, что до сих пор методики Базельских Соглашений I, II, и ЦБ РФ полностью не дифференцируют условия кредитования различных категорий клиентов (юридических и физических лиц, а также групп в рамках определенных категорий). Простое взвешивание активов дает приблизительную оценку экономического риска, поскольку уровень кредитного риска неадекватно отражает возможность дефолта различных заемщиков, не учитывает влияние существенных финансовых рисков. Выявленные недостатки нормативов достаточности собственного капитала в национальной и международной практике (Н1 и коэффициента Кука) свидетельствуют, что они не являются показателями защиты интересов вкладчиков и кредиторов коммерческого банка. Их применение целесообразно только при системном анализе его деятельности. Использование дополнительных критериев достаточности, характеризующих качество структуры капитала и активов, позволило установить потенциальный дефицит капитала. Особое внимание при этом уделено определению степени защиты от совокупного риска, в том числе по капиталу, покрывающему непредвиденные потери.

Методологически важно, чтобы каждый банк, стремясь к исполнению требований регулирующих органов, разрабатывал собственную систему оценки капитала путем синтеза усовершенствованного регулятивного и адаптированного экономического подходов, что полностью отвечает требованиям Базеля II.

РЕКЛАМНЫЙ СЛОГАН

Слоган – это рекламный девиз, выражающий самую суть коммерческого предложения. Если он удачен, то прочно ассоциируется в сознании потребителя с той продукцией, ради которой придуман: «Добро пожаловать в страну «Мальборо»!».

Слоган обязательно несет в себе определенный эмоциональный заряд, прямо или косвенно побуждает к покупке: «Новое поколение выбирает «Пепси»!».

Новый слоган ОАО «Денеб»: «Жить нужно по-SWOYему!», что полностью отражает задуманную нами концепцию здесь. Люди с разнообразными вкусовыми предпочтениями всегда выбирают из ассортимента соков SWOY свой любимый вкус.

Давно известно, что компания «ЭЛЬСТАР» реально эксплуатирует действительный уровень позиционирования среди других фирм под девизом – слоганом «За качеством – в «Эльстар».

Сегодня практически нет серьезных фирм, у которых не было бы собственного – удачного или не очень – рекламного слогана (девиза). Но как и когда появился слоган? Рассмотрим путь его эволюции в Англии, США и России.

Слоган без преувеличения один из древнейших способов привлечь внимание и закрепить эмоциональное состояние, который знает человечество. Когда-то «slogan» означал воинственный клич, с которым воины шотландского клана бросались на врагов (у каждого клана, естественно, был свой клич). Современный слоган ведет происхождение от девизов которые солидные коммерческие компании размещали на своей продукции.

Английская реклама «старше» американской почти на два столетия: к моменту её заимствования в XVIII веке она уже была хорошо поставленным бизнесом. На начальных стадиях развития тексты в газетах Великобритании были «смешаны» на странице и никак не отделялись друг от друга. Единственным способом отличить одно объявление от другого являлась первая строка, хотя и набранная заглавными буквами, но не вынесенная в центр. В ней рекламисты старались отразить основную идею своей информации, привлечь ею потенциальных клиентов. Такими же «безголовыми» были и листовки. Заголовки «выделились» из текста только в середине XVII века. Тогда в Англии активно продвигались новые для европейцев колониальные

товары – чай, кофе, шоколад. Перед английскими купцами стояла сложная задача – внедрить экзотические товары, сформировать потребность в нем. Этой цели была посвящена широкая рекламная компания середины XVII века.

В XVIII веке заголовки завоевывают уже достаточно прочное положение не только в листовках, но и в газетах. Так в номере «Таймс» от 1 января 1778 года на одной из полос расположено 21 объявление, из них 18 имеют заголовки (слоганы), а в остальных 3 заглавными буквами выделено первое предложение. Заголовки здесь являются заголовками в полном смысле этого слова, в них нет слоганской эмоциональной заряженности.

Во второй половине XIX века в США тоже появляются подзаголовки. Пример: заголовок «CLARK STANLEY'S trade mark». Подзаголовок «A wonderful pain destroying compound» («Торговая марка Кларка Стенли. Совершенный препарат, устраняющий боль»).

Таким образом, в Англии и в США подзаголовок достаточно сильно отличается от просто заголовка: он несет некоторый эмоциональный заряд, выражает положительную оценку рекламистов своего товара. Но все-таки это еще не настоящий рекламный девиз: ведь подзаголовок неразрывно связан с заголовком и в отрыве от него не употребляется. К тому же степень афористичности недостаточна для того, чтобы назвать его слоганом.

В американской научной литературе по рекламе существует несколько версий того, когда появился собственно слоган, и что было тому причиной. Ч.Гудрам и Х.Делримпл считают, что появление рекламного девиза вызвали существовавшие в 50-е годы XIX столетия ограничения на покупку рекламной площади. Стремясь поставить всех в равные условия, крупные газеты продавали строго ограниченный объем: всем по две-три строки не шире стандартной колонки независимо от того, являлся ли покупатель площади промышленным магнатом с неограниченными ресурсами или просто начинающим бизнесменом.

Бизнесмены по-разному распоряжались этим газетным пространством. Кто-то – преимущественно новички в бизнесе – просто описывал свой товар или услугу, а кто-то искал способы «выделиться из толпы», улучшить запоминаемость своей рекламы. Очевидно, эти способы выискивались эмпирическим путем. Кто-то из рекламодателей и пришел к употреблению одной и той же фразы. Так возникает идея повторения в нескольких выделенных редакцией газетных строках одного предложения. «Have you used Pears today?» («Вы сегодня

пользовались мылом «Пиарс»?» (грушевым мылом)) – эта фраза была напечатана на каждой строке и, естественно, хорошо привлекала внимание.

Авторы упоминавшихся выше монографий считают, что подобные повторы одного и того же предложения (в первом случае – на нескольких выделенных строках, во втором – неограниченное количество раз) и подготовили непосредственно появление слогана.

А «эрой слоганов» Пресбрей называет 90-е годы XIX столетия, причем слоганы, по его мнению, эволюционировали из уже повторяющихся фраз. Он приводит примеры наиболее популярных слоганов: «You press the button, we do the rest» («Вы нажимаете кнопку, а мы делаем все остальное»). Ее использовала известная и сейчас фирма «Кодак» для рекламирования фотоаппаратов.

«Call before seven, delivered before eleven» («Если позвоните до 7.00, то мы доставим товар, когда еще не будет 11.00») – слоган известного рекламиста того времени Палина, в английском варианте слова «seven» и «eleven» рифмуются. «It floats» («Оно плавает») – знаменитый слоган мыла, придуманный компанией «Procter and Gamble». Эти фразы абсолютно самостоятельны, то есть, нет необходимости, «привязывать» их к заголовку, они краткие, но в то же время звучные, и несут очень сильный эмоциональный заряд.

В нашей стране понятие «слогана» появилось только в 90-х годах XX столетия. Оно было заимствовано из англоязычной рекламной терминологии. Но слоганоподобные фразы – при отсутствии их теоретического определения – существуют в России очень давно. В устной форме они широко представлены в народной ярмарочной рекламе, в присказках и прибаутках торговцев различными товарами. Не вызывает сомнения и тот факт, что громкая и яркая реклама процветала на Руси издавна. Во время ярмарки и народных гуляний искусство рекламы расцветало в полную силу. Торговцы, предлагая свой товар, использовали и простые, но достаточно емкие и образные фразы (например: «Владимирская, крупная, отборная, самая холодная клюква»), а также более сложные по форме и стилистике прибаутки:

Вот так квас – В самый раз! Баварский со льдом – Даром денег не берем!

В XIX веке в Верхних торговых рядах (на месте ГУМа) было расположено множество магазинов. Перед входом в них стояли приказчики и наперебой зазывали покупателей, «заманивая» их такими фразами:

Платья венчалъные, Для вдов трауры печальныя, Для утѣхи любовной не вредныя Кринолины проволочныя медныя.

В концѣ XIX вѣка (то есть примерно в то же время, что и в Америкѣ) появляются слоганоподобныя фразы и в прессѣ. Они либо выполняютъ функцию «расширеннаго заголовка», либо вынесены в подзаголовок (в этомъ случаѣ объявление начинается с набраннаго большими буквами названія фирмы). Как и в США, подзаголовок неразрывно связанъ с заголовкомъ и не можетъ употребляться в отрывѣ от него: «Резиновая лента для оконъ какъ лучшее средство замазывать окна герметически на зиму» (Голос. 1882. 21 сентября.).

Особенно много рекламы, сделанной со стараніемъ и выдумкой, можно найти в «Московскихъ ведомостяхъ» того времени:

«Большая дорожная гонка Петербург-Москва. Первый призъ былъ выигранъ на велосипедѣ Гумберъ знаменитаго англійскаго завода Гумберъ и К.» (1895. 15 июля);

«МОСКОВСКОЕ ТОВАРИЩЕСТВО РЕЗИНОВОЙ МАНУФАКТУРЫ: Резиновыя галоши перваго сорта, высокаго качества, усовершенствованныхъ фасоновъ, не уступающіе никакой конкуренціи» (Московское товарищество резиновой мануфактуры. 1895. 22 июля).

Достаточно часто в подобныхъ фразахъ встречаются слова, которые признаны «ключевыми» и для современныхъ девизовъ, такіе какъ «новинка» («Для развлеченія на дачѣ: новость! Самоиграющій пиано – оркестрионъ»); «дешево» («Знаменитое бѣлье «Мей и Эдліхъ». Самое эластичное, практичное и дешевое»); «требуйте» («Требуйте на каждой жестянкѣ АНТИПАРАЗИТЪ отъ клоповъ, таракановъ и моли красную надпись Л. Столкинда»).

Такимъ образомъ, уже къ концу XIX вѣка в Россіи существовали фразы, весьма похожіе по своей эмоциональной заряженности на слоганы.

Послѣ Октябрьской революціи генезисъ рекламы, – в томъ числѣ и рекламнаго девиза – продолжается. Но слово «слоганъ» пока не появилось, и для его опредѣленія используются различныя термины. М. Мануйловъ опредѣляетъ девизъ словомъ «выраженіе». В. Уперовъ в 20-е годы пишетъ: «Будь то газетное объявленіе, плакатъ, проспектъ, упаковка и такъ далѣе – все они должны имѣть нечто, что придаетъ известное единство.... Достигается это единство различными приемами, напримеръ применением всюду фабричнаго или товарнаго знака, определенныхъ словесныхъ формулъ, лозунговъ, девизовъ...».

Думается, что «словесные фразы, лозунги и девизы» вполне можно объединить, используя термин «слоган». М.Шеремевский употребляет выражение «словесный отличительный знак товара». Итак, эволюция российского слогана проходила отнюдь не с нуля. Очевидно, что нашими рекламистами был учтен и западный опыт, и российские традиции, и наработки советского времени. Пути развития рекламы были достаточно схожи как на Западе, так и в нашей стране и укладывались приблизительно в такую схему: выделение заголовка, его расширение подзаголовком, появление «независимого» девиза, то есть слогана.

Ризванова М., Раджабова М.Г.

ПРИМЕНЕНИЕ ВНУТРЕННИХ ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА ДЛЯ НЕБОЛЬШИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Проблема определения достаточности капитала банка на протяжении длительного времени является предметом споров между банками и регулирующими органами. Банки стремятся минимизировать капитал с целью увеличения показателей прибыльности; контролирующие органы требуют от банков увеличения капитала для снижения риска банкротства.

Размер собственного капитала должен соответствовать размеру активов с учетом размера их рисков. В то же время слишком большая капитализация может быть нежелательной для банка, поскольку ухудшает результаты его финансовой деятельности. Отвлечение большого объема средств акционеров на пополнение капитала может быть гораздо более затратным, чем привлечение средств с банковского рынка. Исходя из этого основной задачей руководства банка является расчет оптимальной величины капитала, позволяющей успешно осуществлять банковскую деятельность, добиваться приемлемого уровня доходности, выполнять установленные регулирующими органами лимиты и нормативы, минимизировать затраты на привлечение средств.

Невозможно произвести универсальный расчет капитала банка. Для каждого банка величина минимально необходимого капитала зависит от уровня рисков, принимаемых на себя банком. В случае агрессивной кредитной политики банка, массовой выдачи необеспеченных кредитов или вложения средств в иные высокорискованные

инструменты банку потребуется создавать дополнительные фонды и резервы для покрытия рисков. При вложении средств в активы с низким уровнем риска потребность банка в дополнительном капитале снижается. В то же время активы с низким уровнем риска, как правило, имеют и низкую доходность.

В отечественной практике порядок расчета норматива достаточности капитала для коммерческих банков установлен соответствующими документами Центрального банка РФ. Основными являются Инструкция ЦБ РФ от 16 января 2004 г. № 110-И «Об обязательных нормативах банков» и Положение ЦБ РФ от 10 февраля 2003 г. № 215-П «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций». Перечисленными нормативными документами установлен минимальный размер уставного капитала для вновь создаваемых кредитных организаций, минимальный размер собственного капитала для действующих кредитных организаций, общий порядок расчета абсолютной и относительной величины капитала и его распределение на основной и дополнительный в соответствии с рекомендациями Базельского комитета¹.

Норматив достаточности капитала определяется как отношение собственных средств банка к сумме непокрытых резервами активов, взвешенных с учетом риска, показателей кредитного, операционного, рыночного рисков, операций с повышенными коэффициентами риска. Минимальный размер норматива достаточности капитала установлен в размере 10 %.

Необходимо отметить, что Центральный банк РФ продолжает ужесточать требования к абсолютной и относительной величине капитала, приводя их в соответствие с международными стандартами. Так, в совместном заявлении Правительства РФ и ЦБ РФ от 5 апреля 2011 г. «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» с 1 января 2012 г. минимальный размер капитала для всех банков должен составлять не менее 180 млн. руб. При этом для новых банков, создаваемых с 1 января 2012 г., и для всех банков с 1 января 2015 г. минимальный размер капитала должен составлять 300 млн. руб.

Кроме того, ЦБ РФ внес на рассмотрение в Госдуму проект закона, предоставляющий ЦБ право определять для кредитных организаций правила управления рисками (данный закон принят в первом чтении 18 мая 2011 г.). После соблюдения всех законодательных процедур ЦБ РФ может начать поэтапное внедрение требований к банкам о разработке и применении внутренних процедур оценки достаточности

капитала (ВПОДК). На первом этапе данные требования будут прежде всего относиться к крупнейшим банкам, а с 2017 г. предполагается выполнение этих требований всеми действующими банками.

Также планируется вменить в обязанность банкам предъявлять для ЦБ РФ ежегодные отчеты о результатах внутренней оценки достаточности капитала и правилах управления рисками.

В правилах ВПОДК обязательно должны быть отражены:

1. Контроль со стороны совета директоров (наблюдательного совета) банка, исполнительных органов за достаточностью капитала, эффективностью применяемых процедур управления рисками и капиталом, соответствием данных процедур стратегии развития банка, характеру и масштабу деятельности.

2. Методы и процедуры идентификации и оценки существенных для банка видов рисков.

3. Методы и процедуры планирования потребности в капитале, оценки достаточности и распределения капитала по видам рисков и направлениям деятельности банка.

4. Систему мониторинга и внутренней отчетности по существенным для банка рискам, позволяющую оценивать влияние изменения характера и размера рисков на показатель достаточности капитала.

5. Систему внутреннего контроля. Согласно рекомендациям ЦБ решение о выборе методов и процедур управления рисками и капиталом принимаются банком самостоятельно. Так, банки, деятельность которых не связана с осуществлением сложных операций, могут применять более простые методы и процедуры управления капиталом и рисками, а банки со сложными операциями, осуществляющие свою деятельность на международных рынках, могут использовать “продвинутые” методы управления капиталом и рисками.

При реализации предлагаемой ЦБ РФ методики оценки ВПОДК небольшие банки могут столкнуться со следующими трудностями:

1. В связи с небольшим размером банка сотрудники, как правило, являются “универсалами” и могут выполнять достаточно широкий перечень функций, осваивать смежные области. Штат рискменеджеров в таких банках составляет 1-3 чел.

2. Необходимость поддерживать методики оценки и управления рисками в актуальном состоянии, оперативно реагировать на изменения законодательства и рыночных условий требует существенных финансовых вложений в приобретение программных комплексов по анализу рисков. Небольшие банки часто не могут позволить себе подобные затраты.

3. У небольших банков в силу специфики их деятельности могут отсутствовать некоторые виды рисков, присущие крупным банкам. Например, небольшие банки, как правило, не проявляют активности на рынке ценных бумаг, не осуществляют международных операций, не имеют зарубежных филиалов, что подразумевает отсутствие необходимости управлять фондовыми, процентными, страновыми рисками.

Исходя из вышеизложенного небольшим банкам в настоящее время возможно использовать методы оценки рисков, отраженные в нормативных документах ЦБ. Оценку заемщиков на основе внутренних рейтингов будут внедрять только крупнейшие банки, осуществляющие международные операции и стремящиеся соответствовать требованиям зарубежных партнеров.

Саидова А.Ш., Алиев О.М.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ НА МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Известно, что любое изделие создается по определенной технологии и имеет свой жизненный цикл, охватывающий как процесс его создания, так и процесс эксплуатации. При анализе категории «товар» или «изделие» концепция жизненного цикла имеет локальное значение, и рассматривается, как процесс от зарождения идеи нового товара до снятия с производства морально устаревшего и ставшего относительно невыгодным для производителя изделия. При этом предполагается, что на одном и том же предприятии существует одновременно несколько товаров, находящихся, соответственно, на разных стадиях своих жизненных циклов. Логика системного подхода подсказывает, что такая модель является ограниченной, и упрощенной, поскольку любое предприятие существует не в вакууме, а находится как рыночный институт во взаимодействии с внешней институциональной средой. С этой точки зрения весь жизненный цикл предприятия можно разделить на два этапа:

1-й – от начала исследования рыночной ниши до завершения освоения последней из запланированных к разработке частей;

2-й – от завершения освоения предприятия как целостной системы до прекращения эксплуатации данной производственно-

технологической системы (ПТС) в конце жизненного цикла (этап развернутой эксплуатации ПТС предприятия с периодическими модернизациями).

Под производственно-технологической системой (ПТС) понимается совокупность технологических процессов, соответствующих основных средств и др. ресурсов, которые объединены в единое целое системой коммуникации и управления и направлены на преобразование исходного сырья в продукт с целью достижения заданных результатов.

Законы и закономерности развития производственно-технологических систем (в настоящее время их более 30) начали формулироваться и учитываться в нашей стране в 70-е годы 20-го столетия. Эти законы показывают связь между объемом производимой продукции и потребляемыми ресурсами. В свою очередь, указанные этапы можно разделить на периоды, отражающие состояние ПТС предприятия на протяжении ее жизненного цикла. Важным условием для принятия обоснованного решения по выбору и созданию конкретной ПТС предприятия является возможность оценки ее эффективности на начальной стадии работ, т.е. до того, как в разработку ПТС будут вложены значительные средства.

Во-первых, при организации взаимодействия органов государственного управления и субъектов инновационной среды с конкретными субъектами рынка необходимо учитывать конкретный институциональный статус предприятия (новое предприятие или давно существующее, крупное, среднее или малое, прибыльное или убыточное, т.п.) ее значение для внутреннего и внешнего рынка и развития экономического процесса в целом.

Во-вторых, требуется учитывать, что показатели финансово-экономического положения любого предприятия объективно будут меняться в процессе смены стадий жизненного цикла ПТФ предприятия.

В-третьих, необходимо исходить из того, что в зависимости от параметров жизненного цикла конкретных предприятий, одни из них в конкретные периоды времени нуждаются в большей степени в инновациях, другие – в меньшей.

Перечисленные обстоятельства позволяют предложить некоторые средства совершенствования механизма взаимодействия субъектов инновационной среды с участниками экономического процесса на микроэкономическом уровне такие как:

- организация государственной сертификации предприятий по единым критериям и параметрам с учетом особенностей организации их деятельности и состояния материальных и нематериальных активов;
- разработка унифицированных документов для оценки степени надежности предприятий как партнеров с учетом характеристик их жизненного цикла и эффективности организационно-материальной формы существования и деятельности в условиях рынка;
- разработка методических рекомендаций для участников экономического процесса в целях обеспечения их адекватной самоидентификации в институциональной и инновационной среде;
- применение дифференцированных налоговых ставок и таможенных тарифов, льгот и налоговых освобождений в соответствии с реальным финансово-экономическим положением предприятий на той или иной стадии жизненного цикла фирмы.

Такой подход к микроэкономическому регулированию и стимулированию деятельности участников рынка, позволит, поставить работу по совершенствованию инновационного процесса в масштабе национального рынка на демократическую и справедливую основу, будет способствовать ускоренному становлению конкурентоспособности и созданию предпосылок обеспечения экономических интересов государства, производителей и потребителей.

Сергеев Н.Н.

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ И ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

После вступления в силу ФЗ №261 «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности...» прошло достаточно времени для того, чтобы определить первые результаты. Одним из важных аспектов данного закона является то, что он не только принуждает и побуждает к активизации деятельности по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, но и расширяет возможности развития малого бизнеса в части оказания услуг по энергосбережению.

Направления деятельности малого бизнеса в области энергосбережения можно разделить на несколько направлений: установка узлов учета, энергоаудит объектов, проектирование и строительство, реализация энергосберегающего оборудования, информационный консалтинг в области энергосбережения.

Учет энергоресурсов. В соответствии с действующим законодательством все субъекты, потребляющие энергоресурсы должны иметь узлы учета. В настоящее время большинство объектов оборудовано такими узлами, что во много сделано благодаря малому бизнесу и индивидуальным предпринимателям. Либерализация законодательной базы позволило сделать данную отрасль весьма конкурентоспособной, что способствовало снижению стоимости услуг. Тем не менее, существует ряд проблем, которые мешают повсеместному внедрению узлов учета – в первую очередь отсутствует заинтересованность самих потребителей.

Энергоаудит. Действующий закон значительно расширяет сферу обязательного применения энергоаудита. Введены штрафные санкции за уклонение от прохождения обязательного энергетического обследования. Так же закон устанавливает обязательное участие энергоаудиторов в саморегулируемых организациях.

Лояльность законодательства позволила значительно расширить рынок данных услуг. Большая доля организаций, которые оказывают подобные услуги, относятся к малому бизнесу. Кроме того, закон не ограничивает участие в энергетическом обследовании и индивидуальных предпринимателей. Конкуренция между энергоаудиторами заставила их осваивать дополнительные услуги, которые часто являются смежными по отношению к основному виду деятельности. Возможность заработать быстрые деньги породила большое количество профессиональных энергоаудиторов, что негативно сказалось на качестве услуг. Так, по заявлению самих энергоаудиторов, среди их числа немало псевдоспециалистов, не имеющих соответствующей квалификации и оборудования. Чаще всего, такие организации устанавливают стоимость услуг ниже рыночной, рассчитывая при этом на организации, целью которых является лишь энергетический паспорт, без проведения последующих энергосберегающих мероприятий.

Проектирование и строительство. В настоящее время большинство проектных организаций относятся к категории малых и средних. Законом оговорены требования по энергоэффективности к зданиям и сооружениям. Данные требования применяются к новому строительству, реконструкции и капитальному ремонту. Указанные требования

содержатся в разделе «энергоэффективность» проекта строительства (реконструкции) здания.

Основная проблема – это отсутствие опыта в проектировании энергоэффективных объектов. Штрафные санкции за несоблюдение требований энергоэффективности при проектировании имеют слабое воздействие на проектировщиков.

Реализация энергосберегающего оборудования. Значительная доля реализации энергосберегающего оборудования приходится на субъекты малого бизнеса. Кроме того, к этому же сегменту относится производство и реализация энергоэффективных строительных материалов. К сожалению, современное отечественное производство качественных средств повышения энергоэффективности отстает от реальной потребности рынка. Тем не менее, это весьма перспективная сфера малого предпринимательства, особенно в части предоставления услуг по повышению уровня энергоэффективности находящихся в эксплуатации зданий и сооружений. Основная проблема низкий уровень информационной обеспеченности потребителей данной услуги.

Информационный консалтинг в области энергосбережения. Деятельность прежде всего направлена на информирование о возможных методах повышения энергоэффективности. Принятый Закон "Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности" требует дополнительных усилий в обучении энергоаудиторов, специалистов управляющих компаний, специалистов предприятий и органов государственной и муниципальной власти. Кроме того, необходимо повышать информационную обеспеченность в области энергосбережения население.

Таким образом, в настоящее время роль малого бизнеса в становлении политики энергосбережения сложно переоценить. Достаточно большую долю рынка занимают именно субъекты малого бизнеса, в том числе и индивидуальные предприниматели. В условиях изменчивости законодательства малый бизнес может оперативно реагировать на факторы внешней среды, что дает ему преимущества по отношению к крупным организациям.

Одной из важных проблем в данной сфере является качество услуг, предоставляемых энергоаудиторами. В связи с тем, что сфера достаточно новая качество услуг в некоторых случаях очень низкое. Кроме того, некоторые организации-энергоаудиторы оформляют лишь энергетический паспорт, без разработки реальных мероприятий по энергосбережению. К сожалению, такими организациями очень часто становятся именно малые организации-энергоаудиторы. Реше-

ние данной проблемы должно быть комплексным, и направленно, в первую очередь, на ужесточение контроля со стороны саморегулируемых организаций.

Тагирова А.Ш., Раджабова М.Г.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УКРЕПЛЕНИИ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Существование и эффективная деятельность предприятия в современных условиях нереальна без хорошо налаженного управления его капиталом, то есть основными видами финансовых средств (инвестиционных ресурсов) в форме материальных и денежных средств, различных видов финансовых инструментов. Капитал предприятия является, с одной стороны, источником, а с другой, результатом деятельности предприятия. Можно утверждать, что именно процесс инвестирования задает предприятию ритм существования на период до начала реализации нового инвестиционного проекта.

Инвестиции сопровождаются снижением ликвидности активов предприятия. Рост возможен за счет расширения вложений в факторы производства и более эффективного использования средств. Увеличение инвестиций означает рост потребления в будущем. Инвестиции повышают эффективность хозяйствования и создают основу для роста доходов.

Инвестиционный процесс всегда связан с риском, и чем длительнее проект и сроки его окупаемости, тем он рискованнее. В связи с этим при принятии решения необходимо учитывать фактор времени.

Основная проблема оживления инвестиционной деятельности заключается в том, что из-за высокой инфляции, тяжелого бремени налогов, высоких ставок банковских процентов (на средне- и долгосрочные кредиты), предприятия остались практически без источников финансирования своего развития. Также необходимо отметить такие проблемы как обеспечение возвратности и прибыльности инвестиций, а также наличие значительных рисков и неопределенностей.

Решению этих проблем во многом способствует разработка инвестиционной стратегии с реальной оценкой возможностей и перспектив развития предприятия.

При выборе направлений инвестиционной политики предприятие должно минимизировать риск инвестиций для обеспечения безусловных гарантий по выполнению своих обязательств.

Процесс инвестирования в значительной степени определяет экономический рост государства, Инвестиционная стратегия, о которой пойдет речь, – не только система долгосрочных целей инвестиционной деятельности, но и эффективный инструмент перспективного управления ею.

Инвестиционная стратегия осуществляет оптимизацию распределения инвестиционных ресурсов, выработку инвестиционной политики. Изменчивы условия внешней и внутренней среды: новые коммерческие возможности влекут за собой изменение целей операционной деятельности предприятия. В этом случае разработанная инвестиционная стратегия обеспечивает прогнозируемый характер возрастания инвестиционной активности предприятия и диверсификацию его инвестиционной деятельности. Стратегические цели, из которых и состоит инвестиционная стратегия, представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры инвестиционной позиции. Их достижение должно обеспечивать:

- выбор наиболее эффективного направления инвестирования;
- рост уровня прибыльности инвестиций;
- снижение уровня инвестиционных рисков.

Ключевым моментом является правильно проанализировать тенденции развития деятельности и четко сформулировать систему стратегических целей. Для реализации поставленных целей следует применять инвестиционную политику – своего рода руководство по формированию программы капитальных вложений, по отбору инвестиционных проектов и принятию финансовых решений.

Следовать направлениям инвестиционной политики – значит страховать себя от принятия неперспективных решений. Необходимо помнить, что в силу целого ряда факторов, которые влияют на содержание инвестиционную политику, для каждой организации она будет уникальна. Важно учитывать: рискованность капитальных вложений, уровень рентабельности предприятия, срок окупаемости, а также качество денежного потока инвестиционного проекта. Имея в своем арсенале четкий план действий, некий алгоритм успеха, инвестор будет способен обеспечить стабильное финансовое положение предприятия.

Чтобы российские компании имели статус привлекательных площадок для инвестиционной деятельности, необходимо создавать

достойные условия труда для привлеченных к сотрудничеству специалистов.

Инвестиционная стратегия – не просто инструмент перспективного управления инвестиционной деятельностью предприятия. Инвестиционная стратегия – это концепция ее развития.

Трухачёва А.А.

БЕЗРАБОТИЦА КАК ФАКТОР, СДЕРЖИВАЮЩИЙ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Практически невозможно найти в мире страну, где нет той или иной разновидности безработицы. Угроза безработицы всегда стоит за плечами любого наемного работника. Говоря о безработице, надо иметь в виду, что ее последствия как сложного социально-экономического явления невозможно оценить однозначно. Она имеет как отрицательное, так и положительное значение.

При решении вопроса об экономических потерях следует выделить уровни их оценки. К их числу, как нам представляется, необходимо отнести страну, регион, отрасль, предприятие, безработного. В правомерности такого подхода нас убеждает и то, что потери каждого уровня автономны. Результаты расчетов потерь для одного уровня не могут быть использованы для оценки убытков другого. В частности, убытки предприятия нельзя выразить через потери его работников. Уровневый подход оценки потерь от безработицы позволяет осуществить более конкретный и адресный анализ ее экономических последствий.

В основу расчетов издержек безработицы положен так называемый закон А. Оукена. Он имеет как бы две стороны: одна показывает, каким должен быть экономический рост, чтобы решить проблему безработицы, другая выражает количественную зависимость изменения уровня безработицы и производства ВВП. А. Оукеном эмпирическим путем было установлено, что при увеличении фактического уровня безработицы на один процентный пункт по сравнению с ее естественным уровнем происходит отставание производства ВВП в среднем на 3%. Даже при увеличении численности работающих и росте производительности труда для создания новых рабочих мест и удержания безработицы на прежнем уровне необходимо от 2,5 до 3% ежегодного прироста ВВП. Дополнительное же уменьшение нормы

прироста на 2% увеличивает долю безработных на 1 процентный пункт или наоборот.

В любом случае неоспорим тот факт, что превышение нормы безработицы сверх ее естественного уровня ведет к отставанию роста реального объема производства. Такой метод определения экономических потерь от безработицы представляется вполне обоснованным и принят в отечественной и мировой экономической науке.

Принципиальным моментом использования закона А. Оукена при оценке экономических издержек безработицы является определение уровня естественной безработицы. Решение такой задачи позволяет, как уже отмечалось, более точно оценить реальные потери от недопроизводства валового внутреннего продукта.

Рост безработицы увеличивает и расходы государства. Их основная масса осуществляется за счет фонда занятости. Источниками же его пополнения являются, как известно, не только обязательные страховые взносы работодателей из заработков работающих, но и ассигнования из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, добровольных взносов юридических и физических лиц.

Полнота оценки потерь от безработицы в производстве ВВП предполагает необходимость анализа их региональной структуры.

В каждом регионе существует соответствующая социально-экономическая ситуация, в том числе сложившиеся фактический и естественный уровень безработицы.

Для большинства людей потеря работы резко меняет жизнь, ставит их в очень тяжелое положение, как в моральном, так и в материальном плане (при отсутствии значительных сбережений снижается уровень жизни, приходится отказываться от многих привычных и необходимых самому человеку и его семье вещей и услуг, а в самом крайнем случае – просто не хватает денег на питание).

Безработица означает потерю постоянно и регулярно получаемого дохода. В условиях же, когда доходы находятся на низком уровне и человек не имеет возможности создать какие-либо денежные и другие накопления, потеря постоянного источника средств существования является большой бедой. А именно такое положение дел имеет место в России.

Безработица приносит ущерб не только человеку, но и экономике, поскольку спрос на товары и услуги сокращается, а значит, сокращаются и объемы их производства.

Однако нельзя не учитывать и того, что определенная часть безработных получает пособие по безработице. Собственно, это единственный официальный источник доходов безработного, если, конечно он зарегистрирован в Государственной службе занятости. Выплата пособия может быть прекращена на срок до трех месяцев в случае: отказа в период безработицы от двух вариантов подходящей работы, отказа по истечении трехмесячного периода безработицы от участия в оплачиваемых общественных работах или от направления на обучение органами службы занятости граждан, впервые ищущих работу и при этом не имеющих профессии, стремящихся возобновить трудовую деятельность после длительного перерыва. Став безработным, получающим пособие, человек сразу переходит в группу малоимущих, в особенности, если он не может найти работу довольно длительное время, что, как правило, и происходит.

Оценивая материальное положение безработных, нельзя не отметить, что у них появляются и новые статьи расходов. От человека требуются определенные затраты для восстановления своего статуса, для поиска подходящей работы. Сюда можно отнести расходы на сбор информации о вакансиях (покупка газет, работа в Интернете, отклик на объявления), на подачу информации о поиске работы; расходы на самостоятельную переподготовку, если она требуется при смене специальности или для повышения квалификации; на составление и рассылку резюме: транспортные расходы; а также на обращение в специализированные фирмы по подбору кадров и т.п.

Последствием безработицы является и усиление конкуренции на рынке труда за наиболее престижные рабочие места. Ее высокий уровень может привести к тому, что отдельные и достаточно значимые группы населения будут вынуждены замещать неинтересные для них рабочие места. В этом случае трудовая деятельность для них будет носить "вынужденный" характер, а такой труд, как известно, не может быть высокоэффективным и обеспечивать необходимое качество работ.

Более того, в таких условиях не представляется возможным сформировать стабильные производственные коллективы, необходимость которых очевидна. Кроме того, безработица убивает инициативу человека, порождает у него неуверенность в завтрашнем дне, и своих силах и возможностях, снижает его трудовой и гражданский потенциал.

Экономические последствия безработицы для отдельного человека могут выразиться и в понижении цены рабочей силы, особенно в условиях увеличения продолжительности безработицы.

Известны случаи, когда работодатели, особенно на малых предприятиях, устанавливают более продолжительную, по сравнению с установленной законом, рабочую неделю, сокращают продолжительность отпуска, не оплачивают больничные листы, в том числе в связи с родами, отказывают в приеме на работу женщинам. Они могут расторгнуть договор о найме без каких-либо веских оснований.

В конечном итоге рост безработицы свидетельствует об общем неблагополучии в экономике, ошибках в экономическом курсе правительства.

Из вышеизложенного можно предложить развернутую классификацию наиболее значимых экономических последствий безработицы, рассматриваемых с точки зрения отрицательного влияния на систему:

- сокращение производства;
- затраты на помощь безработным;
- утрата квалификации;
- снижение жизненного уровня;
- недопроизводство национального дохода;
- снижение налоговых поступлений.

Повышение или снижение экономической активности являются основными причинами роста и снижения занятости и уровня безработицы в стране. Циклическое развитие экономики, следующие друг за другом подъемы и спады экономической активности в течение нескольких лет или десятков лет ведут к определенным колебаниям численности занятых и безработных. Так, когда в экономике наблюдается пик почти полной занятости и производство работает с максимальной эффективностью, следует ожидать, что через некоторое время начнется снижение деловой активности, спад производственной деятельности и рост безработицы. После этого вполне закономерно наступает следующий этап – оживление производства, которое опять ведет к повышению занятости до ее максимального значения.

Наиболее важным показателем безработицы является её уровень – доля безработных в общей величине рабочей силы. В 2011 году в среднем в России этот показатель был равен 6,5 %. В нашей стране нет конкретного значения естественного уровня безработицы (уровень при полной занятости, соответствующий потенциальному ВВП), однако некоторые экономисты определяют его равным 5. Таким образом, превышение фактического уровня безработицы над естествен-

ным говорит о том, что в России существует проблема безработицы и закон Оукена характерен для нашей страны.

Абсолютно ясно одно: с безработицей можно и нужно бороться. Существует активная и пассивная политика на рынке труда. Полностью искоренить безработицу невозможно, но есть шансы свести ее к минимуму. Активная государственная политика в совокупности с мерами пассивной политики способствуют этому. В дальнейшем действующие методы должны усилить минимизацию безработицы. Также не лишними будут новые более эффективные методы борьбы с безработицей.

Федорова Л.П.

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ОДИН ИЗ НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ РЫНКА ТРУДА

Проблема рынка труда, занятости и безработицы являются одной из важнейших социально-экономических проблем нашего времени. Несмотря на то, что политики и экономисты заявляют, что переход к рыночной экономике завершен, в нашей стране рынок труда все еще продолжает свое формирование. Поэтому ряд проблем – особенности формирования рынка труда, занятости и безработицы, проблемы регулирования занятости, региональные аспекты безработицы, неравномерной занятости – являются, в настоящее время, остро актуальными.

В современной рыночной экономике меняется представление о полной занятости. В условиях рынка труда речь идёт не о максимальном, полном вовлечении всего трудоспособного населения в сферу общественного труда, а о рациональной занятости трудоспособных. С позиции рыночной экономики полная занятость воспринимается не как всеобщая, а как доступная, то есть занятость следует считать полной, если каждый желающий иметь работу имеет возможность получить её с учётом профессиональной принадлежности. Сегодня под полной занятостью понимается вовлечение всех желающих в процесс трудовой деятельности.

Рациональная занятость характеризуется оптимальным распределением работников по отраслям производства, регионам, обеспечением

максимальной эффективности их использования. Совершенствование отношений занятости необходимо осуществлять с позиций сравнительной эффективности различных социальных форм трудовой деятельности.

Как показывает зарубежный опыт, одну из ключевых ролей в регулировании рынка труда играют государственные службы содействия найму. Основные функции службы занятости состоят в следующем: изучение конъюнктуры рынка труда и предоставление информации о ней, содействие в трудоустройстве, выплата пособий по безработице, а также регистрация безработных и вакантных рабочих мест, тестирование лиц, желающих получить работу. В большинстве стран службы занятости являются государственными организациями. Вместе с тем наряду с государственными службами занятости функционирует большое число частных посреднических фирм, эффективность деятельности которых очень высока, так в США действует около 15 тысяч таких фирм.

Необходимость внедрения новых форм и методов регулирования занятости потребовала существенных изменений в структуре и функциях службы содействия найму. Так, например, в Канаде для улучшения обслуживания различных групп населения и различных районов (крупных или небольших городов, сельской местности, отдаленных населенных пунктов) были созданы новые типы центров содействия найму.

Службы занятости — основные организационные структуры, осуществляющие на местах общегосударственную политику занятости. Опыт развитых стран свидетельствует о достаточно высокой результативности работы этих служб по снятию острых ситуаций на рынке труда.

Одними из важнейших направлений активной политики служб занятости на рынке труда являются организация переобучения и переквалификации структурно-безработных, а так же содействие мелкому и семейному предпринимательству, что рассматривается во многих странах важнейшим методом обеспечения занятости.

Так, например, специалисты Центра занятости населения городского округа Кинель совместно с областным Департаментом труда и занятости населения Самарской области проводят бесплатное обучение безработных граждан. На курсах «Основы предпринимательской деятельности» слушатели постигали азы организации собственного бизнеса. Совместная работа двух организаций проводилась в рамках реализации областной программы.

По итогам обучения состоялась защита проектов, и будущие предприниматели получили практические рекомендации для успешной реализации своих бизнес-идей.

За время реализации программы обучения безработных граждан, а действует она уже третий год, обучение прошли более 100 человек. «Опыт и практика показали, что проведение подобных обучающих курсов необходимы для начинающих предпринимателей, – отмечает начальник отдела специальных программ занятости населения по профобучению и переориентации Любовь Гурина. – Если три года назад люди достаточно скептически относились к идее снова сесть за парты и ходить на лекции, то сегодня отношение к мероприятиям, которые проводит Центр занятости в рамках реализации программы поддержки малого и среднего предпринимательства Самарской области, у граждан изменилось. На сегодняшний день мы формируем группы в порядке очереди, так как количество желающих обучаться растет с каждым разом» [2].

Для того чтобы определить готовность будущих потенциальных предпринимателей к ведению собственной деятельности, специалисты Центра занятости проводят предварительное анкетирование, тестирование на выявление лидерских качеств и задатков управлять собственным делом.

В настоящее время всем гражданам, вставшим на учет в Центр занятости населения и изъявившим желание открыть собственное дело, оказывается финансовая помощь для подготовки документов, предоставляемых при государственной регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя, оплаты государственной пошлины и прочих расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности.

В современной развитой рыночной экономике свою способность к труду человек может использовать по двум направлениям: либо как предприниматель, который ведёт свой собственный бизнес, либо как наёмный работник у бизнесмена. Особым человеческим ресурсом в производстве служат предпринимательские способности. Они заключаются в способности человека генерировать оригинальные, новаторские идеи, в его умении и готовности организовать бизнес или любое новое дело, принимая на себя связанные с ним затраты, риск и ответственность. Не зря у Шумпетера термин «предприниматель» часто заменяется словом «новатор» [1].

Способностью к организации бизнеса обладает далеко не каждый. Подлинного предпринимателя отличают огромное трудолюбие,

инициативность, новаторство, творческий дух, деловая хватка, расчётливость, умение общаться с людьми, способность убеждать, воодушевлять их и вести за собой, уважение и доброжелательность к окружающим.

Обычно предприниматель – не только основатель, организатор, идейный вдохновитель и движущая сила производства, а и владелец предприятия, собственник своего капитала, то есть капиталист. Часто, особенно в малом бизнесе, он же одновременно и управляет всей хозяйственной деятельностью.

Современное сверхсложное и стремительно растущее производство требует постоянного обновления, поисков, инвестиций, творческого энтузиазма и предприимчивости, высокопрофессионального, мудрого и гибкого управления.

Не вызывает сомнения тот факт, что деятельность предпринимателя по своему социально-экономическому содержанию является общественно-полезной, что выражается как в удовлетворении определенных потребностей общества в производстве соответствующих товаров и услуг, так и в росте финансовых показателей, создающих условия для расширенного производства материальных и духовных благ. Это означает, что бизнесмены и менеджеры становятся двигателями экономики. Благодаря ним она совершенствуется, расширяется и идет вперед, создавая новые рабочие места, источники доходов и делая более зажиточным всё общество.

Библиографический список

1. Куликов, Л.М. Экономическая теория [Текст]: Учебник-М.: Проспект, 2008-432с
2. Васина, Е. Научиться новому делу / Е.Васина // Кинельская жизнь.-2012.- №67. – С.1.

Хаманева Р., Зиралов И.С.

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНО – КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Важная задача современного этапа экономического развития России – выявление и эффективное использование всех ресурсов, обеспечивающих переход к инновационному развитию экономики. Существенную роль в этом процессе играет адекватное использование денежно – кредитных и валютных факторов.

Современный финансово – экономический кризис в значительной степени позволил осознать, что многое зависит от эффективности управления денежными и монетарными процессами, от проведения эффективной денежно – кредитной и банковской политики, которая должна соответствовать целям государственной экономической политики. В связи с этим осознается необходимость модернизации денежно – кредитной политики Центрального банка, проводимой в нашей стране в интересах инновационного экономического роста, стабильности цен, активизации роли банковской системы в реализации государственной экономической политики.

Главные задачи, стоящие перед Банком России в период 2011 и 2012 годов отражаются в проекте «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на период 2010 и 2013 годов», в котором определяются меры денежно – кредитной политики, ведущие к достижению поставленных целей. Временной горизонт совпадает с горизонтом планирования федерального бюджета.

Анализ проекта «Основные направления единой государственной денежно – кредитной политики» позволил выделить как положительные, так и некоторые негативные спорные моменты данного документа, определяющего монетарные процессы в экономике России на ближайшие три года.

Особенность документа – увязывание денежно – кредитной политикой денежно – кредитного регулирования с необходимостью минимизации негативного влияния мирового финансово – экономического кризиса на российскую экономику и банковский сектор. Обращает на себя внимание намерение Банка России рассмотреть, с учетом мирового опыта, возможность внедрения отдельных элементов контциклического регулирования, в частности, формирования кредитными организациями динамичных резервов для покрытия потерь по кредитам.

Приведенный в Проекте 3-летний горизонт денежно – кредитной политики позволит:

- Более эффективно осуществлять адаптационное денежно – кредитное регулирование (в том числе с учетом динамики макроэкономических показателей и состояния финансового рынка);
- Учитывать длительность временных лагов в действии трансмиссионного денежно – кредитного механизма;
- Влиять на адаптационные инфляционные ожидания экономических субъектов;

- Обеспечить более тесную взаимосвязь различных направлений экономической политики, прежде всего денежно – кредитной и бюджетной политик.

По компактности изложения и перечню поставленных вопросов внутри разделов Проект значительно улучшен по сравнению с проектами прошлых лет. Вместе с тем в целях повышения роли единой государственной денежно – кредитной политики в обеспечении инновационного экономического роста и преодоления последствий финансово – экономического кризиса требует определения модернизация Проекта по следующим направлениям.

Основой Проекта, как документа, определяющего государственную стратегию и тактику в монетарной сфере, должна быть научно обоснованная концепция денежно – кредитной политики, ориентированная в конечной цели на содействие инновационному развитию экономики.

Принципы денежно – кредитной политики Банка России, представленные в разделе 1 документа, как и в предыдущие годы, остаются расплывчатыми. Теоритическое представление о принципах на среднесрочную перспективу в большей части вновь подменно перечислением целей (усиление акцента на удержание инфляции на траектории ее последовательного снижения), задач (корректировка политики на основе учета широкого спектра макроэкономических индикаторов) и мер, которые Банк России намерен реализовать в среднесрочной перспективе (сокращение интервенций на внутреннем валютном рынке, развитие инструментов рефинансирования и т.д.). Учитывая слабую предсказуемость развития российской экономики, особенно в условиях экономического кризиса, представляется целесообразным более четко сформулировать принципы денежно – кредитной политики.

Особенность Проекта – четкая антиинфляционная направленность денежно – кредитной политики в целях обеспечения долгосрочной устойчивости экономики, провозглашение перехода Банка России к полноценному таргетированию инфляции. Однако при оценке этого варианта денежно – кредитной политики следует учесть его негативные последствия, связанные с тем, что притаргетировании инфляции используется повышение процентных ставок для стабили-

зации цен, а эта мера может стимулировать повышение курса национальной валюты.¹⁶

Шаповалова А. Г.

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

В настоящее время вследствие возрастающей конкуренции территории превратились из простых географических единиц в своего рода товары. Это позволяет выделить и новый тип маркетинга - территориальный маркетинг, который предполагает изучение особенностей и тенденций развития территорий с целью формирования привлекательности сосредоточенных на ней ресурсов.

Оценка потенциала территории необходима для эффективного использования ее потенциальных возможностей и размещенных на ней ресурсов. Следует отметить, что словосочетание «потенциал территории» в литературе встречается достаточно редко. Обычно под ним понимается лишь совокупность имеющихся ресурсов. Чаще рассматривается совокупный экономический потенциал. При этом среди экономистов нет единого подхода к определению потенциала и его соотношения с другими экономическими категориями. В тоже время существует ряд общих подходов к определению экономического потенциала [1, С. 96].

В самом общем виде потенциал можно определить как ресурсы, которые имеются и могут быть использованы для достижения поставленной цели. Важной составляющей потенциала территории является ее инновационный потенциал, под которым можно понимать средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть использованы для развития инновационной деятельности на рассматриваемой территории.

В настоящее время возрастает интерес к вопросам влияния маркетинга на развитие потенциала территории со стороны местных административных структур. Вопрос анализа и оценки потенциала территории остро стоит перед компаниями-застройщиками и агентствами недвижимости в связи с необходимостью принятия решений о перспективах застройки или продвижения той или иной тер-

¹⁶ Проект « Основные направления Денежно – кредитной политики на период 2011 – 2013 гг.»

ритории. Что касается инновационной составляющей потенциала территории, то ее оценка важна, в частности, при выборе места размещения бизнес-инкубаторов, научно-технологических парков и других структур развития инновационного предпринимательства [2, С. 20].

Оценка потенциала территории – задача, с которой в современных условиях часто сталкиваются специалисты. Несмотря на накопленный опыт и знания специалистов рейтинговых агентств, эффективное использование и количественных, и качественных характеристик потенциала территории представляет собой определённую проблему. Используемые подходы отличаются друг от друга. При этом следует отметить, что трудности возникают в связи с большим числом не имеющих количественного выражения показателей (уровень развития социальной среды, институциональное развитие, криминальный фактор, социально-политическая стабильность, качество рыночной среды, отрасли региона, качество жизни в регионе), которые необходимо учитывать при принятии решений.

Это актуализирует вопрос о разработке объективной, легко формализуемой, комплексной методики оценки инновационного потенциала территорий, способной стать удобным инструментарием сопоставления наличия ресурсов и выявления резервов инновационного развития, формирования и реализации многих аспектов территориальной политики, поскольку инновационный потенциал является одним из важнейших ресурсов развития территории, способствующим ее социальному благополучию [3].

Для использования общеметодологических принципов определения состава и структуры инновационного потенциала региона или конкретной территории необходимо применить комплексный анализ сложившейся ситуации в ее экономике, экологии, социальной и политической сфере, что позволит учесть все условия и факторы, влияющие на качество создания и оптимального использования инновационного потенциала региона. За основу может быть принята методика оценки экономического потенциала территорий, основанная на оценке составных элементов потенциала территории: природного, производственного, трудового и т. д.

В маркетинге недвижимости анализ и оценка потенциала территории, в том числе и инновационного, может осуществляться различными способами. Потенциал территорий зависит от целого ряда факторов, которые можно классифицировать следующим образом. Первая группа факторов включает параметры, которые носят общий характер и не связаны с конкретным объектом недвижимости. Вторая

группа - локальные факторы. Третья группа факторов связана непосредственно с характеристиками отдельных объектов.

Неотъемлемой частью потенциала территории является её маркетинговый потенциал или способность привлекать потенциальных потребителей [4]. Маркетинговый потенциал определяется как совокупная способность субъектов территории обеспечивать её постоянную конкурентоспособность на рынке благодаря созданию привлекательной концепции по использованию данной территории для удовлетворения потребностей её потенциальных потребителей и эффективному задействованию маркетингового инструментария для продвижения данной концепции на рынок [5].

Маркетинговый потенциал территории оказывает значительное влияние на остальные составляющие экономического потенциала территории, в том числе и инновационного.

Анализ научных источников по исследуемой тематике показал, что в современных условиях возможно применение различных способов оценки инновационного потенциала территории, например, таких как: прямые – стоимостные и натуральные оценки; балльные (в том числе рейтинговые) – позволяющие в относительных величинах оценить количественно-качественное состояние тех или иных компонентов исследуемой территории; косвенные – характеризующие место, роль, удельный вес территории по различным показателям инновационного развития в общегосударственном и региональном масштабах. Особое место занимает экспертная оценка потенциала территории, базирующаяся на мнении специалистов при определении возможных направлений развития территории.

Библиографический список

1. Логунцова И.В. Маркетинговый подход к системе управления современным городом// Государственное управление. Электронный вестник. – 2008. - № 15. – С. 96-105.
2. Фугалевич Е.В. Экономический потенциал территории: терминологическая дискуссия // Проблемы современной экономики. - 2008. - № 4.- С. 12-23.
3. Щуков В.Н. Экономический потенциал регионов России и эффективность его использования. - Иваново: Ивановская государственная текстильная академия, 2008.

4. Сыров А.Н. Оценка экономического потенциала территории// Вестник Волгоградского государственного университета. – 2008. - № 2. – С. 98-102.

5. Гричук А.Г. Потенциал территории как объект стратегического государственного управления// Журнал государственного и муниципального управления Югры. - 2008. URL: <http://region86.ugrariu.ru/> (дата обращения: 12.02.2012).

6. Яковлева С.В. Определение качественных характеристик социально-экономического потенциала региона и его комплексная оценка на основе метода анализа иерархий// Управление экономическими системами. - 2011. - № 1. – С. 25-28.

Шлыкова Т.Н.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ МАССОВЫХ ПРОФЕССИЙ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Переход к рыночной экономике заставляет хозяйства избавляться от «лишней» рабочей силы. При этом сокращение численности происходит за счет роста профессионального мастерства. Отсюда проблема занятости сельского населения становится особенно острой. Спад производства в аграрном секторе продолжается. Резко сокращаются инвестиции. Практически прекратилось обновление основных фондов. Истощается плодородие земель. Дополнительные трудности создаются неравномерным размещением трудовых ресурсов: в одних регионах – их не хватает, в других – избыток.

В последнее время общая численность рабочих основных профессий уменьшилась. Это произошло из-за низкого уровня оплаты труда в материальной сфере производства и, особенно в сельском хозяйстве, ухудшением условий труда. Возросло также количество людей, уходящих на пенсию. Значительно возросла в последние годы и смертность населения. Сельскохозяйственный труд является самым сложным трудом в народном хозяйстве, поскольку здесь на процесс производства воздействуют биологические, генетические, физические, социальные, природные факторы.

Поэтому здесь требуется использовать квалифицированную рабочую силу. Критериями обеспеченности рабочей силой является соотношение имеющейся численности к их потребности.

С формированием структуры агропромышленного комплекса в условиях перехода на рыночные отношения возрастает значение рационального использования трудовых ресурсов. Теперь каждый работник села использует неизмеримо увеличившуюся массу различных материально-технических средств.

Теперь от каждого человека зависит качество выполнения большого фронта работ, любой работник оказывает неизмеримо большое влияние на конечные результаты работы. При добросовестном инициативном отношении к делу, сельский работник может сохранить и умножить результаты труда предшественников.

Значительно повышаются требования к уровню квалификации работников. Эффективно использовать сложную технику может человек, который имеет хорошие специальные знания.

Возросшее внимание к социальным факторам во многом связано с тем, что сейчас необходимо качественное улучшение условий труда, жизни и быта в деревне.

Цель исследования состоит в том, чтобы выявить пути совершенствования подготовки кадров массовых профессий нового поколения для сельского хозяйства. Для достижения данной цели необходимо решить следующую задачу:

- рассмотреть основополагающие для предмета исследования факторы, оказывающие наибольшее влияние на эффективность образования трудовых ресурсов массовых профессий.

Проводимая государством политика развития трудовых ресурсов высшего типа, умело примененная, способна в недалеком будущем дать огромный эффект в нашей стране. Эта политика разделяется на два этапа. Первый – подготовка трудовых ресурсов в системе традиционного образования (дошкольные учреждения, школы, колледжи, вузы). Второй – в основном фирменная дальнейшая профессиональная специализация и переподготовка кадров через собственные научные и учебные центры, специальные курсы с учетом технологической специфики конкретного производства.

Реальная ситуация с прогнозированием спроса на отдельные массовые профессии на рынке труда очень сложна. Отметим два существенных момента.

Во-первых, рассматривая перспективную динамику спроса на профессии, мы неявно предполагаем, что относительная оплата различных профессий не меняется во времени. Другими словами, показатели заработной платы работников, имеющих различные профессии, движутся с примерно одинаковым темпом, то есть межпрофесси-

ональная дифференциация в оплате труда постоянна. В реальности это далеко не всегда так. Относительные зарплаты варьируют во времени, отражая изменения относительного спроса на различные виды труда. При этом, опережающий рост средней зарплаты для обладателей данной профессии по отношению к средней зарплате других профессий, при прочих равных условиях, может сказываться на сокращении спроса на данную профессию. Например, существенное повышение зарплаты врачей по сравнению с остальными профессиями, при прочих равных, приведет к сокращению потребности во врачах, хотя желающих стать врачами будет больше. Среднесрочная динамика относительной оплаты труда при данном уровне развития институтов рынка труда и статистики занятости практически не поддается прогнозированию.

Во-вторых, существует разрыв между декларацией потребности в работниках определенной квалификации и готовностью работодателей нанимать их на постоянную работу. Последнее во многом зависит от институтов рынка труда, которые через издержки оборота рабочей силы могут блокировать найм рабочей силы или откладывать его во времени (увеличивая затраты на скриннинг потенциальных кандидатов). В таком случае декларация потребности (в виде объявления вакансий) может не реализоваться в создании реальных рабочих мест и соответствующем найме на работу. Итак, декларация потребности далеко не тождественна платежеспособному спросу на труд и созданию рабочих мест, которые, в свою очередь, зависят от многих труднопрогнозируемых обстоятельств. Поэтому среднесрочная реакция системы профессионального образования на текущие сигналы о потребности в данной узкой профессии должна быть очень осторожной и выверенной. Всё это делает высказываемые иногда предложения о реанимации госзаказа по отдельным узким специальностям малоубедительными.

Очевидный вопрос, который в связи с этим возникает, заключается в следующем: что является причиной декларируемого дефицита профессионалов в сельском хозяйстве? Недостаточное предложение со стороны системы подготовки кадров? Или неспособность (неготовность) хозяйств платить конкурентную заработную плату? Или и то, и другое? А может быть заявление о дефицитности специалистов данной профессии вызвано искаженными соотношениями в оплате труда? В этом случае рынок труда может посылать ложные сигналы системе профессионального образования. Другими словами, физическое отсутствие на рынке соответствующих специалистов в силу не-

достаточной подготовки в системе профессионального образования или искусственно раздутый спрос в надежде на дешевый труд? Данная работа представляет собой попытку поиска ответа на этот вопрос.

Если дефицит обусловлен недостатком предложения, то задача заключается в том, чтобы повысить эластичность в подстройке системы профессионального образования под нужды рынка труда. Если же дело в спросовых ограничениях, то выход надо искать в повышении эффективности функционирования хозяйств и формировании конкурентной оплаты труда, позволяющей привлекать и удерживать нужных специалистов. Но если посылаемые сигналы – ложные, то как их можно распознать? В этом случае возможный набор решений лежит вне сферы образования как таковой.

При дефиците квалифицированных рабочих нужных профессий наиболее типичная реакция предприятий – это обучение на рабочем месте (79%). Повышение заработной платы и улучшение условий труда тоже очень популярны (53-52%), а остальные ответы встречаются заметно реже. Итак, вывод, который напрашивается из анализа данных, заключается в том, что стратегия влияния на предложение труда и стратегия "эффективной" заработной платы плохо сочетаются друг с другом в реальных действиях работодателей.

Вышесказанное косвенно свидетельствует о том, что дефицит квалифицированного труда, декларируемый предприятиями, качественно неоднороден. Например, это может быть дефицит работников массовых профессий, которых "поставляет" на рынок труда система профессионального образования, а может быть дефицит уникальных специалистов или работников специфических профессий и навыков. Их подготовка есть забота не только профессиональных учебных заведений (внешних по отношению к предприятиям), но и самих предприятий, которые должны инвестировать, в такого рода, обучение на рабочем месте. Если же работодатели предпочитают избегать подобных инвестиций, то, по-видимому, они считают инвестиционный климат в стране пока недостаточно благоприятным, а неопределенность всё еще чрезмерной.

ФИНАНСОВЫЕ МЕТОДЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обязательства предприятия, возникающие в ходе его финансово-хозяйственной деятельности, имеют определенные сроки исполнения. В условиях экономической стабильности надежное исполнение обязательств более выгодно, чем их неисполнение, поскольку за хозяйствующим субъектом закрепляется репутация надежного партнера, добросовестного плательщика и обязательного работодателя.

Когда предприятие испытывает дефицит или кризис возможностей для исполнения имеющихся обязательств, возникает вопрос, способно ли оно в полной мере, то есть, не нанося ущерба, удовлетворить требования кредиторов.

Неплатежеспособное предприятие наносит финансовый ущерб кредиторам, оказывает на них отрицательное влияние путем изъятия их финансовых ресурсов.

Платежеспособность представляет собой результирующее состояние экономики и финансов предприятия, определяемое качеством его финансовых потоков, которое влияет на всех внешних субъектов. Текущая платежеспособность воздействует на все внешнее макроэкономическое пространство, которое одновременно оказывает обратное влияние на каждое предприятие.

Необходимо отметить, что своевременные и полные платежи каждым предприятием во внешнюю среду обеспечивают размеренное и насыщенное деньгами течение множества финансовых потоков, которые прямо либо косвенно, но обязательно связаны и с каждой единичной транзакцией и все вместе. Напротив, несвоевременные и неполные расчёты, исходящие даже от одного хозяйствующего субъекта, вызывают напряжённость и искажения последующих действий по всему глобальному множеству товарных и финансовых потоков, оказывают негативное влияние и на макроэкономическую ситуацию в целом.

Система денежных отношений имеет неразрывную и взаимообусловленную внутреннюю связь: финансы всех предприятий взаимодействуют и взаимозависят «по горизонтали» и «по вертикали» на макро- и микроуровне. Платежеспособность, в основном, зависит от потока входящих и исходящих финансовых ресурсов. Необходимый контроль за образованием и использованием финансовых ресурсов обеспечивает финансовое планирование, которое создает необходи-

мые условия для улучшения финансового состояния предприятия. Финансовое планирование, в свою очередь, разрабатывается и рамках финансовой стратегии, выбранной с учетом поставленных целей.

Поскольку восстановление платежеспособности является стратегической целью, одним из механизмов вывода предприятия из кризиса неплатежей является разработка и реализация финансовой стратегии восстановления платежеспособности.

В целях преодоления кризиса неплатежеспособности на одном из предприятий находящемся в реабилитационной процедуре банкротства – внешнем управлении, была разработана и в настоящее время реализуется финансовая стратегия восстановления платежеспособности и достижения долгосрочной финансовой устойчивости.

Начальным этапом разработки финансовой стратегии является проведение комплексного стратегического финансовою анализа.

Такой анализ деятельности предприятия показал: динамика финансовых коэффициентов свидетельствует о значительной зависимости должника от кредиторов и инвесторов.

При этом положительные (выше единицы) значения коэффициента автономии и показателя обеспеченности предприятия его активами свидетельствуют о принципиальной возможности восстановления платежеспособности за счет имеющегося имущества. Отрицательные показатели рентабельности говорят об убыточности деятельности предприятия.

Установлено, что принципиальная возможность безубыточной работы предприятия в случае возобновления и расширения производственной деятельности достижима. При этом важным условием безубыточности хозяйственной деятельности должно стать перевооружение производства. Улучшение производственных мощностей может быть достигнуто за счет приобретения нового оборудования и технологий.

На основе проведенного финансового анализа, а также анализа целей и интересов собственника и кредиторов, тенденций развития отрасли, в которой действует предприятие, была выбрана стратегия роста. Данная стратегия применяется в случае наличия перспектив восстановления платежеспособности и финансового оздоровления организации-должника.

Поскольку были выявлены перспективы финансового оздоровления в рамках функциональных стратегий, выбранная производственная стратегия развития определяла необходимость переоснащения и основных средств и резкое увеличение объема производства, а насту-

пательная маркетинговая стратегия – активную позицию на рынке сбыта и программу индивидуального подхода как к оптовым, так и к розничным клиентам.

Далее в ходе разработки и реализации финансовой стратегии необходимо определить стратегические финансовые цели, на основании которых планируется необходимый объем ресурсов и времени для их достижения. В качестве стратегических целей можно выбрать различные финансовые показатели деятельности предприятия, однако в рамках восстановления платежеспособности в процедурах банкротства главным таким показателем будет величина дохода, совокупная сумма которого должна превышать размер задолженности кредиторам. Также возможно использовать величину ежеквартальной выручки, коэффициент отношения дебиторской задолженности к совокупным активам (если ранее наблюдалась высокая доля просроченной дебиторской задолженности).

Реализация финансовой стратегии восстановления платежеспособности способствует устранению кризиса в расчетах с контрагентами, позволяет достичь развития производственной деятельности, роста и стабилизации финансовых результатов и, как следствие, полные и своевременные расчеты предприятие с другими субъектами финансово-хозяйственных отношений будут иметь стабильность.

Наиболее практичной, приобретающей первостепенное значение формой платежеспособности, является оценка уровня по текущим бухгалтерским данным. Составляющие текущей платежеспособности представлены с учетом всех требований ее определения, учтены при этом возможные отклонения и имеют конкретные показатели как по денежным средствам, так и обязательствам. Поскольку определение платежеспособности производится путем соизмерения наличия и поступления средств с платежами первой необходимости, то с большой ощутимой пользой и четкой методической строгостью оценивают ее уровень при анализе конкретных финансовых и расчетных операций.

Оценивая состояние платежеспособности сельхозорганизации, необходимо выяснить все причины финансовых затруднений, определить частоту их образования и продолжительность просроченных долгов. Причинами неплатежеспособности могут быть невыполнение заданий по производству и реализации продукции, повышение ее себестоимости, невыполнение плана прибыли и как результат – недостаток собственных источников самофинансирования хозяйства, высокий процент налогообложения. Одной из причин ухудшения платежеспособности может быть неправильное использование оборотного ка-

питала: отвлечение средств в дебиторскую задолженность, вложение в сверхплановые запасы и прочие цели, которые временно не имеют источников финансирования.

Достаточная величина коэффициента платежеспособности в размере 2-2,5. Однако, в зависимости от применяемых предприятием форм расчетов и оборачиваемости оборотных средств удовлетворительным может быть и меньшее его значение, но не менее 1.

При наличии у предприятия низкого коэффициента ликвидности и высокого коэффициента покрытия следует выявить состояние и динамику его составляющих, которые входят в 3 группу активов баланса. С этой целью необходимо рассчитать коэффициенты оборачиваемости производственных запасов, готовой продукции, незавершенного производства.

В случае ухудшения показателей оборачиваемости снижается платежеспособность предприятия.

Яшалова Н.Н.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Обеспечение экологической безопасности является одним из значимых условий устойчивого развития региона. Актуальным направлением поддержания стабильности регионального развития является активизация предпринимательской деятельности, в том числе, в сфере охраны окружающей среды. Экологическое предпринимательство является в настоящее время приоритетным направлением экологизации и стабильного развития экономики региона. Определение и обоснование значимости предпринимательства в экологической сфере позволит оценить его влияние и перспективы на устойчивое развитие региона.

Проведенный анализ литературных источников показал, что исследования о теоретических и практических аспектах экологического предпринимательства на современном этапе требуют своего развития. Понятие «экологическое предпринимательство» отсутствует в российском законодательстве, в тоже время термин «услуги природоохранного назначения» успешно применяется. По мнению автора, экологическое предпринимательство представляет собой инициативную деятельность юридических и физических лиц по созданию, про-

движению, осуществлению и реализации экологических и вспомогательных видов продукции, работ или услуг.

В развитых зарубежных странах предпринимательство в сфере охраны окружающей среды играет главную роль при решении вопросов практической природоохранной деятельности, поскольку обеспечивает товарное наполнение рынка природоохранной продукции, работ и услуг. Все виды деятельности экологически ориентированного малого бизнеса можно отнести к инновациям природоохранного характера, т.к. они направлены на достижение экологически устойчивого развития. К ним относятся [2, 4]:

- маркетинговые услуги, направленные на изучение потребностей природопользователей в природоохранном оборудовании, приборах, материалах и других материально-технических ресурсах;
- работы и услуги по установке, техническому обслуживанию и ремонту контрольно-измерительного и другого оборудования природоохранного назначения;
- работы и услуги по обращению с отходами, включая рекультивацию нарушенных земель;
- услуги, связанные с проведением оценки воздействия на окружающую среду, экологической экспертизы, экологической стандартизации и эколого-экономического аудита;
- услуги по экологическому обучению, переподготовке кадров, повышению квалификации.

Экологическое предпринимательство является составной частью предпринимательства в целом, поэтому должно отвечать общим принципам рыночной экономики, обеспечивать устойчивую прибыль, иметь насыщенный и стабильный рынок [3, 8].

Процесс реализации экономических реформ в РФ закономерно привел к возникновению нового направления предпринимательской деятельности в сфере экологического производства, выполнения работ и оказания услуг, которое в экономике большинства стран давно получило широкое развитие. Однако институт экологического предпринимательства, в силу своей новизны для российской экономики, в настоящее время оказался законодательно не урегулированным. В настоящее время в России насчитывается более 70 нормативных документов с федеральным статусом, устанавливающих и/или разъясняющих различные аспекты экологической предпринимательской деятельности [6]. В тоже время остаются нерешенными вопросы, связанные с осуществлением государственного, общественного и производственного экологического контроля, экологического образования,

экологического страхования, экологического аудита и др. Ряд нормативных актов содержат положения о данных видах экологической деятельности, но не указывают механизмы их реализации.

Рынок экологических услуг в России развивается стихийным образом. Стихийно формируется спрос на такие природоохранные услуги. Отсутствуют определенные обеспечивающие условия его структуризации [1]. Российский рынок услуг по охране окружающей среды не насыщен и является весьма привлекательным как для отечественного, так и зарубежного производителя. Современная наука на современном этапе не выработала окончательной международной классификации, четкой статистики развития природоохранного рынка. Зарубежный опыт демонстрирует стабильный рост бизнеса в сфере охраны окружающей среды, ежегодный прирост услуг составляет более 5 %, в частности, в странах Балтии – до 8 % , в Канаде – около 10 %. Возрастает диверсификация экологически чистой продукции. Если первоначально она применялась лишь в сфере контроля воздушной среды, сточных вод и утилизации отходов, то в настоящее время внедряется практически во все сферы мирового производства. Появляются новые области оказания экологических услуг: технические консультации, экологическая оценка и аудит, управление отходами и переработкой, транспортные услуги, розничная торговля, «зеленые» реклама и маркетинг. Большинство компаний, оказывающих такие услуги, действуют на глобальном уровне, однако существуют предприятия, работающие на местных и региональных рынках. Возникают новые отрасли промышленности, ориентированные на выпуск экологически чистой продукции. По мнению экспертов, в первой половине XXI в. до 40 % мирового производства составит продукция и технологии, связанные с экологией и энергетикой. Следовательно, компании, раньше других осознавшие и заложившие в производственную стратегию перспективного развития использование экологической составляющей бизнеса, получают реальные преимущества [7, 9].

Структура экологического рынка России еще не развита и из всего количества предприятий малого и среднего бизнеса лишь 15 % включили осуществление экологических функций в свои уставные документы [11]. Причинами незначительного спроса на природоохранные услуги также является низкая платежеспособность и несформированная потребность в приобщении к экоиндустрии. Организация экологического предпринимательства в настоящее время является неудовлетворительной. В регионах отсутствуют профессиональные издания и справочники о фирмах, реализующих экологические

услуги и работы. Выставки, специализированные конференции об экологических товарах, услугах и работах проводятся, в основном, в городах-мегаполисах.

Для успешного развития экологического предпринимательства в регионах необходимо систематизировать информацию о предприятиях, оказывающих и выполняющих экологические услуги/работы, об их специализации, содержании и качестве. Для этого нужно создать систему коммуникационного обеспечения, основанную на обмене информацией, знаниями и опытом, способной обеспечить всех участников на экологическом рынке в необходимой интеллектуальной поддержке. Также рекомендуется издавать в регионах специализированные издания, анализирующие деятельность экологических фирм и оказываемые ими услуги, разрабатывать интернет-сайты, проводить тематические конференции, конкурсы в целях повышения профессионализма. Для экологических фирм целесообразно составление рейтингов, основанных на результатах анкетирования клиентов о качестве, удовлетворенности и результатах предоставляемых экологических товаров, работ и услуг. Важным инструментом государственного регулирования экологического предпринимательства также является сбор и обработка статистического материала по охране окружающей среды.

Мировая практика доказала, что устойчивая деловая активность и стабильное экономическое развитие возможны только при налогах на субъекты предпринимательства не выше 35%. Существующие в России многочисленные налоги превышают указанный оправданный уровень и становятся просто непосильными для предпринимательства, особенно в такой сфере, как экология [10]. Применение льготного режима налогообложения для экологических компаний положительно скажется на развитии экологического предпринимательства.

В федеральном законе «Об охране окружающей среды» содержится статья по экологическому предпринимательству, в которой сделан акцент на то, что предпринимательская деятельность, осуществляемая в целях охраны окружающей среды, должна поддерживаться государством посредством установления налоговых и иных льгот [5]. Данный фактор особенно актуален в настоящий момент времени, когда сокращаются частные источники финансирования проектов. Анализ опыта в экономически развитых странах свидетельствует о том, что по мере активизации предпринимательства в сфере охраны окружающей среды возрастает роль фискальных и экономических стимулов в области экологизации регионального развития [3].

Обеспечение финансовой поддержки субъектов предпринимательской деятельности является на современном этапе центральной проблемой государства и регионов, так как существующие механизмы привлечения источников финансирования инвестиций в бизнес далеки от совершенства, а имеющиеся методы регулирования инвестиционного процесса используются не в полном объеме. Поиск дополнительных источников финансирования субъектов экологического предпринимательства приобретает особую значимость. Целевые программы развития малого и среднего предпринимательства в регионах должны ориентироваться на поддержку начинающих предпринимателей в сфере охраны окружающей среды. Данная помощь может быть предоставлена в виде гранта на создание экобизнеса или предоставления региональными банками субсидированных кредитов, позволяющих предпринимателям привлекать заемные средства на длительные сроки и снижать затраты на обслуживание долга за счет компенсаций из бюджетов различных уровней.

Для развития экоиндустрии необходимы грамотные специалисты в сфере охраны окружающей среды и профессиональном экологическом образовании. Целесообразно осуществлять сотрудничество вузов с органами власти, научными организациями, департаментами, занимающимися природоохранной деятельностью. При подготовке кадров для экологического бизнеса значительное внимание должно уделяться практическим навыкам в сфере природопользования. Немаловажное значение в процессе экологического образования имеет формирование экологической нравственности. Для того чтобы правильно применять законы природы, необходимо знать их. Разработка и введение в действие целостной государственной программы поддержки позволит самому молодому рынку нашей экономики успешно развиваться [9].

Проведенный анализ тенденций и факторов развития экологического предпринимательства позволяет автору сформулировать вывод о необходимости государственной поддержки и активизации данного бизнеса. Система регулирования рынка экологических услуг должна разрешить законодательные проблемы, связанные с недостаточным уровнем нормативно-правового обеспечения и юридических гарантий участников рыночных отношений в сфере природопользования. Для оказания природоохранных услуг потребуется значительное число высококвалифицированных специалистов и существенные инвестиционные ресурсы на создание инфраструктуры экобизнеса.

При функционировании экологического рынка будут решаться не только экологические проблемы предприятий, но и произойдёт увеличение рабочих мест, вырастут налоговые поступления в бюджеты всех уровней. Оказание дополнительных экологических услуг позволит существенно снизить экологические риски в регионе, т.е. сократить затраты государства на обеспечение экологической безопасности.

Литература

1. Бизяркина Е.Н. Экологически устойчивое социально-экономическое развитие: основы теории и методологии. Автореферат дис. на соискание ученой степени доктора экономических наук. Москва, 2008. – 48 с.
2. Варенникова Е.В. Экологически ориентированное и экологическое предпринимательство как экономические категории // Управление экономическими системами: электронный научный журнал [Электронный ресурс]. – 2011. – № 28. Режим доступа: <http://www.uecs.ru/ekonomika-prirodopolzovaniyz/item/424-2011-05-23-10-04-02>
3. Вершинина С.В. Экологическое предпринимательство как важнейшее направление экологизации регионального развития // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2010. – № 1(9). – С.128-131.
4. Гусев А.А. Проблемы эколого-инновационного развития России // Бюллетень Центра экологической политики России «На пути к устойчивому развитию России». – 2007. -№ 36. – С. 6-7.
5. Закон РФ "Об охране окружающей среды" от 10 января 2002 г. № 7-ФЗ
6. Злобин С.В. Правовое регулирование экологического предпринимательства в Российской Федерации. Автореферат дис.на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Волгоград, 2011. – 28 с.
7. Коваленко В.И., Кузнецов Л.М. Исследование рынка экологических услуг: учебное пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2007. – 170 с.
8. Мамлеева Я.В. Организационно-экономические инструменты развития экологического предпринимательства. Автореферат дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Уфа, 2008. – 26 с.
9. Региональный рынок экологических услуг: формирование и развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dopfo.ru/?num=1&id=36>

10. Шевчук А.В. Экономика природопользования (теория и практика). – М.: НИИ-Природа, 1999. – 308 с.
11. Яковлева Е.А., Федорова Т.М. Содержательная характеристика государственного экологического предпринимательства // Лесотехнический журнал. – 2011. – № 4. – С.142 – 147.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ И ИХ НАУЧНЫХ РУКОВОДИТЕЛЯХ:

1. Абакарова Г.А., Дагестанский Государственный Университет.
2. Абачараева, к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.
3. Абдуллаева Р., студентка 4 курса «ФИК», филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
4. Абдусаламова З.П., к.э.н., ст. преп. кафедры Экономических дисциплин) филиала ДГУ в г. Избербаше.
5. Аверьянова Е.А. Самарский государственный технический университет филиала в г. Сызрань.
6. Алиев О.М., к.э.н., доцент филиала ДГУ в г. Каспийске.
7. Алиев И.А., ст. преп., к.э.н., кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Избербаше.
8. Алиева З.М., к.э.н., доцент кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.
9. Арсламурзаева З.М. преподаватель кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрт.
10. Амиралиева Д.М., к.э.н., доцент кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.
11. Асабутаев И.Х., студент 3 курса ФИК филиала ДГУ в г. Каспийске.
12. Асламханов Ш., студент 4 курса «ФИК», филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
13. Ахенбах Ю.А., Воронежский государственный архитектурно-строительный университет.
14. Бахишев С.Д. к.э.н., доцент кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.
15. Быкова В.И., к.э.н., доцент кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.
16. Бышок А.С., ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК».
17. Валиева Э.Р., ФГБОУ ВПО Самарская государственная сельскохозяйственная академия.
18. Вервейко М.Н., Национальный исследовательский университет Белгородский государственный университет (НИУ «БелГУ»).
19. Воробьев К.Ю. ЯРГУ им. П.Г. Демидова.

20. Воронова И.И. - ст. преподаватель кафедры управления персоналом, Белгородский государственный национальный исследовательский университет; г. Белгород.

21. Газерова М.Н., студентка 2 курса, специальности «ФИК», филиала ДГУ в г. Каспийске.

22. Газимагомедов Р.М., студент 3 курса каф. «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.

23. Гасанова Д., студентка 4 курса, специальности «ФиК», Филиал ДГУ в г. Каспийске.

24. Гасангусейнова С., студентка 5 курса Экономического факультета филиала ДГУ в г. Избербаше.

25. Гугаева З., студентка 4 курса экономического факультета, отд. ФиК, филиала ДГУ в г. Избербаше.

26. Джалаев Р., студент 3 курса Экономического факультета, филиала ДГУ в г. Избербаше.

27. Давидова М., студентка 4 курса кафедры «Экономических дисциплин» ЗО филиала ДГУ в г. Каспийске.

28. Дупленко Н. Г., ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта».

29. Дорофеева А.В., ФГБОУ ВПО «Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс».

30. Зиралов И.С. преподаватель кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Хасавюрте.

31. Кабардиева З., студентка 4 курса «ФИК», филиал ДГУ г. Хасавюрте.

32. Каннаева Д., студентка 3 курса «ФИК», филиала ДГУ в г. Хасавюрте.

33. Курбанова Р. Г., Национальный Исследовательский Университет «БелГУ».

34. Курбаналиева Р.Р., студентка 5 курса ФиК, филиала ДГУ в г. Каспийске.

35. Кунниев Х.М., к.э.н. кафедры «экономических дисциплин», филиала ДГУ в г. Каспийске.

36. Исаев И.М. преп. Кафедры экономических дисциплин, филиала ДГУ в г. Избербаше.

37. Леонтьев Д.С., аспирант, Вологодский институт бизнеса, г. Вологда.

38. Липатова Н.Н., ФГБОУ ВПО Самарская государственная сельскохозяйственная академия.

39. Магидова М., студентка 3 курса ФЭФ, специальности «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
40. Магомедов М.М., ст. преподаватель кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.
41. Магомедова З., Дагестанский Государственный Университет.
42. Мещерин Я.В., студент 5 курса факультета «Финансы и Кредит» НИУ БелГУ.
43. Муртазов Р., студент 4 курса ФЭФ, специальности «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
44. Мусаева Х.З., студентка 3 курса ФиК ДО филиала ДГУ в г. Каспийске.
45. Набережная М.А. - к. психол. н., начальник отдела маркетинга Управления научной и инновационной деятельности, Белгородский государственный национальный исследовательский университет Россия.
46. Насрулаева А.Э., студентка 2 курса кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.
47. Нестеров В.В. Самарский государственный экономический университет.
48. Ниязова З. студентка 4 курса ФиК, филиала ДГУ в г. Каспийске.
49. Ошитова Д., студентка 4 курса ФЭФ, специальности «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г. Хасавюрте.
50. Ощепкова Д.С., ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева», г. Красноярск .
51. Пашкова Е.Н., Национальный исследовательский университет Белгородский государственный университет (НИУ «БелГУ»).
52. Рабаданова С., студентка 4 курса ФиК филиал ДГУ в.г. Каспийске.
53. Раджабова М.Г., Дагестанский государственный университет.
54. Ризванова М., Дагестанский государственный университет.
55. Саидова А.Ш., студент 3 курса каф. «Экономических дисциплин» ДО филиала ДГУ в г. Каспийске.
56. Санькова В.С., студентка 5 курса факультета «Финансы и Кредит» НИУ БелГУ.
57. Сергеев Н.Н. Филиал ФГБОУ ВПО «Удмуртский государственный университет» в г.Воткинске.
58. Тагирова А.Ш., Дагестанский государственный университет.

59. Трухачёва А.А., ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный университет имени Н. Г. Чернышевского», экономический факультет 27.Федорова Л.П., ФГБОУ ВПО Самарская государственная сельскохозяйственная академия.

60. Хаманаева Р., студентка 4 курса ФЭФ, спец-ти «Финансы и кредит» филиала ДГУ в г. Хасавюрте.

61. Шаповалова А. Г., ФГАОУ ВПО «Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта».

62. Шамхалова Ф.С., к.э.н, ст. преподаватель кафедры «Экономических дисциплин» филиала ДГУ в г. Каспийске.

63. Шлыкова Т.Н., ФГБОУ ВПО Самарская государственная сельскохозяйственная академия, Самарская область, пос. Усть-Кинельский.

64. Эюбова А.А., студентка 2 курса ФИК ДО Филиала ДГУ в г. Каспийске.

65. Яшалова Н.Н., Институт менеджмента и информационных технологий, филиал Санкт-Петербургского государственного политехнического университета в г. Череповце.