

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ**

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
молодых ученых и студентов**

30-31 января 2013

**Уфа
РИЦ БашГУ
2013**

УДК 336
ББК 65.26
Т11

Редакционная коллегия:

Овакимян Г.Д., д-р пед. наук, профессор (*отв. редактор*);

Пономарева Л.Н., канд. экон. наук, доцент;

Низамутдинова Р.Н., канд. экон. наук, доцент

Теоретические и практические вопросы функционирования

Т11 экономики регионов: сборник статей Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов. 30-31 января 2013 г. / отв. ред. Г.Д. Овакимян. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2013. - 142 с.

ISBN 978-5-7477-3164-6

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Теоретические и практические вопросы функционирования экономики регионов» состоявшейся 30-31 января 2013 г. в г. Уфа. Рассматриваются следующие направления исследований: инновационная и инвестиционная деятельность, экономико-правовые основы функционирования регионов, исследование тенденций, закономерностей, факторов и условий функционирования и развития региональных социально-экономических систем, правовые, организационные и социально-экономические механизмы управления трудом, управление конкурентоспособностью продукции (услуг) и предприятий, методическое обеспечение и управление предпринимательством, концептуальные основы межбюджетных отношений и бюджетного регулирования, концепция и системный анализ государственных финансов, основы организации и функционирования рынка ценных бумаг и его сегментов, современные тенденции организации и функционирования системы страхования и рынка страховых услуг, банковская система и ее инфраструктура в условиях рыночной экономики, совершенствование теории, методики и практики бухгалтерского учета.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 336
ББК 65.26

ISBN 978-5-7477-3164-6

© БашГУ, 2013

© ООО «Аэтерна», 2013

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ ПО ПРЕДПРИЯТИЮ

Основными экономическими целями предприятия в рыночных условиях являются обеспечение выживания и развития, повышение эффективности производства, максимизация прибыли, завоевание новых рынков и удовлетворение потребностей рынка. Вместе с тем возрастает влияние фактора хозяйственного риска. Проведение инновационных преобразований и развитие конкурентоспособного потенциала предприятия должны осуществляться на основе внедрения новейших технологий, повышения уровня профессиональной подготовки персонала, знания и навыков стратегического управления, маркетинга, экономики, развития организационной культуры. Все это вызывает острую необходимость формирования новой конкурентоспособной концепции, которая обеспечит выживание и устойчивое положение промышленных предприятий в рыночных отношениях.

Конкуренция - экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи поставщиков при реализации продукции, соперничество между отдельными производителями или поставщиками товара и услуги за наиболее выгодные условия производства. Таким образом, конкуренция в общем смысле может быть определена, как соперничество между отдельными лицами и хозяйствующими единицами, заинтересованными в достижении одной и той же цели. В экономической литературе принято разделять конкуренцию по ее методам на: ценовую (конкуренцию на основе цены); неценовую (конкуренцию на основе качества потребительской стоимости) [3, с. 223].

У разных авторов в определениях конкурентоспособности по значимости лидируют качество, полезность, соотношение «цена - качество», привлекательность, способность к реализации, умение выдерживать конкуренцию и т.д. [4, с. 78 - 79] Нам представляется, что конкурентоспособность - комплексный показатель товара, результат работы всех элементов маркетинга, обеспечивающий конкурентное преимущество на рынке.

Определение конкурентоспособности предприятия - более сложный процесс, который подразумевает способность осуществлять свою деятельность в условиях рыночных отношений и получать при этом прибыль, достаточную для научно-технического совершенствования

производства, стимулирования работников и поддержания качества продукции на высоком уровне.

Факторы конкурентного преимущества организации подразделяются на внешние (проявление которых в малой степени зависит от организации), и внутренние (почти целиком определяемые руководством организации).

Достичь конкурентных преимуществ и укрепить свои позиции предприятие может за счет:

1. Обеспечения более низких издержек на производство и сбыт товара.
2. Обеспечения незаменимости продукта с помощью дифференциации.

3. Концентрация на сегменте [2, с. 120].

Итак, проведя частичный анализ некоторых направлений повышения конкурентоспособности предприятия, приходим к выводу, что в настоящее время отсутствует общепринятая методика разрешения данного вопроса. В конечном счёте, таких вариантов множество. И в сложившейся ситуации остается только помнить и придерживаться основного принципа: проведя комплексную диагностику фирмы, и, ориентируясь на те или иные пробелы в её работе, выбрать подход, в наибольшей степени соответствующий условиям собственного предприятия, и органично вписать его в общую систему управления для создания крепкого фундамента устойчивой позиции на рынке.

Конкурентоспособность предприятия показывает уровень развития данной фирмы в сравнении с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности клиентов и по эффективности производственной деятельности [1, с. 23 - 24].

Конкурентоспособность предприятия характеризует его привлекательность для инвестора. На конкурентоспособность предприятия оказывают влияние экологическая и социальная среда. Конкурентоспособностью продукции можно и нужно управлять, поскольку она играет большую роль в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Моделирование показателей конкурентоспособности проводится на стадии проектирования товара. Задача специалистов по маркетингу в этой части работы заключается в нахождении параметров качества, послепродажного обслуживания, сервиса, цены, которые обуславливают конкурентоспособность изделия, программируя его успех на рынке.

Рассмотрим конкурентоспособность на примере ООО «Админоф» (Российская компания, основным направлением деятельности которой является информационные услуги в области государственного заказа).

1. Управление каналами товародвижения (схема распространения услуг). Базовым элементом распространения услуг являются контакты с потребителями, которые будут происходить напрямую (при встрече), по почте или по телефону.

2. Стимулирование сбыта. Элементы стимулирования сбыта в большей степени будут выполнять функцию напоминания.

3. Разработан проект мероприятий по созданию нового сайта, направленного на повышение рейтинга и автоматизацию обслуживания.

4. Разработана рекламно-информационная компания, направленная на узнаваемость логотипа.

Основные финансовые результаты деятельности ООО «Админоф» за 2011-2012 гг.:

- выручка от реализации услуг выросла на 13,47%;
- уровень роста выручки ниже, чем рост себестоимости;
- наблюдается снижение численности персонала на 1 чел., темп роста составляет - 0,3%, а фонд оплаты труда увеличился на 239 тыс. руб. (4,57%);

- за отчетный период получена чистая прибыль (208750 тыс. руб.), наблюдалась ее положительная динамика по сравнению с прошлым периодом (37461 тыс. руб.);

- наблюдается рост основного и оборотного капитала;
- устойчивое финансовое положение по величине собственных оборотных средств;

- низкая зависимость от заемного капитала;
- высокие значения коэффициентов ликвидности;
- ухудшение деловой активности;
- снижение прибыльности продаж.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия - это возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. Поддержание на высоком уровне конкурентоспособности обеспечивается всеми компонентами имеющихся у предприятия маркетинговых средств. Производство и эффективная реализация конкурентоспособных товаров и услуг - обобщающий показатель жизнестойкости предприятия, его умения эффективно использовать свой производственный, научно-технический, трудовой, финансовый потенциал.

Список использованной литературы

1. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Основы управления конкурентоспособностью. - Саратов, 2005. – 328 с.

2. Портер М. Конкуренция. - СПб., «Питер», 2008. – 420 с.

3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М., 2010. – 340 с.

4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учеб. Пособие - М.: Эксмо, 2009. – 546 с.

© Абросимова А.Н., Хасанова Д.Н., 2013

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПОМОЩЬЮ ВНЕДРЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»

В условиях глобализации мировой экономики одной из ключевых для российского бизнеса становится проблема конкурентоспособности отечественных предприятий. Это выражается в низкой рентабельности, неэффективности процессов, недостаточном уровне организации производства и, как следствие, в высокой себестоимости производимой продукции.

В одном из своих выступлений перед руководителями промышленных предприятий Д.А. Медведев призвал искать эффективные способы снижения себестоимости продукции как одного из важнейших элементов конкурентоспособности [3].

Из существующих на сегодняшний день инструментов решения поставленной премьер-министром задачи наибольшие результаты позволяет достичь внедрение на предприятиях принципов бережливого производства.

Концепция бережливого производства, зародившаяся в конце 80-х годов XX века в результате исследований производственной системы компании «Тойота», направлена на осознание ценности продукции, сокращение различных видов потерь (не добавляющих ценности: перепроизводство, простои, лишние перемещения, обработка, запасы, дефекты, нереализованный потенциал сотрудников), с помощью внедрения новых производственных и управленческих технологий, постоянное совершенствование основных и вспомогательных процессов, в итоге обеспечивающей долговременную конкурентоспособность организации [1].

Дж. Вумек и Д. Джонс излагают суть бережливого производства в виде пяти принципов (см. рис. 1).

Иными словами, отправной точкой «бережливого производства» является ценность для потребителя. С позиции конечного потребителя, продукт приобретает действительную ценность только в то время, когда происходит непосредственная обработка, изготовление технологических элементов.



Рисунок 1 – Основные принципы бережливого производства

Всё, что не добавляет ценности для потребителя, с точки зрения бережливого производства, классифицируется как потери, и должно быть устранено.

Основатель производственной системы Toyota - Тайити Оно - выделял семь видов потерь [2]. Последователи Тайити Оно добавили к этому списку восьмой вид потерь - нереализованный человеческий потенциал, который наиболее сложно поддается оценке, но является ключевым при построении непрерывного процесса совершенствования (см. табл. 1).

Одним из важнейших показателей конкурентоспособности предприятия, особенно для производителя, является конкурентоспособность его продукции. Конкурентоспособность товара предполагает оптимальное сочетание качества продукции и услуг (Quality - Q), их цены (Price - P), дизайна (Design - D), возможности послепродажного обслуживания – сервиса (Service - S), необходимого уровня квалификации персонала и менеджмента (Human Resource - HR), технологического уровня производства (Technology - T), уровня затрат (Costs – C), периода выполнения заказа – (Time - t).

Таблица 1 – Виды потерь и соответствующие им факторы конкурентоспособности предприятия

п/п	Вид потери	Факторы конкурентоспособности
	Дефекты - производство некачественной продукции, наличие брака, неверной информации, ремонт, переделки продукции на стадии производства,	Q, T, C, S

	отходы, замена продукции, ее проверка, инспектирование брака ведут к потере времени и сил	
	Запасы - любые материалы в рабочей зоне кроме тех, которые немедленно необходимы для следующей операции или процесса; избыток сырья, незавершенного производства или готовых изделий увеличивает время выполнения заказа, вызывает моральное старение продукции, ведет к повреждению готовых изделий, затратам на транспортировку и хранение, задержкам и проволочкам, кроме того, избыток запасов мешает выявлению таких проблем, как несбалансированность производства, задержки поставок, дефекты, простои оборудования и длительная переналадка	T, Q, t, P
	Движение людей - любое перемещение людей, которое не добавляет ценности продукту или услуге, например поиск деталей, инструмента, подъем и опускание тяжелых предметов там, где можно организовать процесс иначе	T, t, HR
	Перемещение материалов - перемещение незавершенного производства на большие расстояния, порождающее неэффективность при транспортировке, а также перемещение материалов, деталей и готовых изделий на склад и со склада	T, Q, P
	Ожидание (потери времени) - простои из-за нехватки материалов, информации, станков, или когда не получены санкции на выполнение тех или иных действий, например, рабочие, которые наблюдают за работой автоматического оборудования, простаивают в ожидании очередной рабочей операции, инструмента, деталей и т.д. или просто сидят без работы из-за отсутствия деталей, задержек в ходе обработки, простоя оборудования и нехватки мощностей	T, C, HR, S
	Излишняя обработка - операции, на которых создается избыточное качество, операции, на которых исправляются ранее созданные дефекты, либо операции, усложненные из-за несоответствия деталей или инструмента; неэффективная обработка из-за низкого качества инструмента или непродуманного конструктивного решения, которая	Q, T, C, P

	влечет за собой лишние движения и ведет к появлению дефектов; потери, вызванные завышенными требованиями к качеству	
	Перепроизводство - производство такого количества продукции или услуг, которое превышает потребности следующего процесса, внутреннего или внешнего потребителя; ведет к избытку запасов и порождает такие потери, как излишек рабочей силы и складских помещений, а также затраты на транспортировку	C, HR
	Нереализованный человеческий потенциал - ситуации, когда опытный работник выполняет операции, которые не требуют высокой квалификации; отказ от использования личных качеств, знаний или умений сотрудников, которые лежат вне рамок традиционных «должностных обязанностей»	HR, D, S

Поддержание необходимого уровня данных факторов возможно только при сокращении соответствующего уровня затрат.

Влияние уровней всех видов потерь на соответствующие факторы конкурентоспособности представлено в таблице 1.

Таким образом, высокий уровень издержек производства, связанных с данными видами потерь, обуславливает необходимость внедрения методов и инструментов бережливого производства на предприятиях РФ как эффективного способа повышения конкурентоспособности.

Список использованной литературы:

1. Манн Д. Бережливое управление бережливым производством / Д. Манн. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. – 207 с.
2. Тайити Оно. Производственная система Тойоты: уход от массового производства / Т. Оно. – М.: Издательство ИКСИ, 2010. – 190 с.
3. Снижение цен обеспечит конкурентоспособность [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.radiomayak.ru/doc.htm?id=158418>.

© Агеева И.М., Гушнян Ю.Г., 2013

РАЗВИТИЕ РЕГИОНА ПОСРЕДСТВОМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Глобальный экономический кризис как результат валютно-финансовой несбалансированности мировой экономики привел не только к усилению дисбаланса между ценностями экономической свободы и социальной справедливости, но и поставил вопросы о необходимости проведения структурных и институциональных преобразований в обозримом будущем.

Для перехода из состояния кризисной турбулентности в режим устойчивого экономического роста необходимы не только крупномасштабные инвестиции в развитие производств нового технологического уклада, но и новые технологии в управлении различными по масштабам территориальными образованиями, с широким применением методов планирования социально-экономическими процессами.

В мировой экономической мысли длительное время присутствовал стереотип рассмотрения национальной экономики в качестве монообъекта для принятия решений, однако со временем, особенно в период кризиса, пришло понимание, что в качестве полюсов экономического роста, кроме совокупности организаций и корпораций лидирующих отраслей государства, могут выступать регионы и города. Стратегические ориентиры развития страны, заложенные в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» предопределили поиск новых инструментов управления региональной и муниципальной экономикой. Исследование национального экономического пространства России показывает, что дальнейшее развитие будет проходить в условиях социально-экономической асимметрии и «сжатия обитаемого пространства». При таких сложившихся ограничениях важнейшая институциональная задача государственно-общественного управления будет заключаться в расширении «коридора возможностей» для развития регионов, стимулировании их конкурентных преимуществ, в число которых входят: ресурсный потенциал, человеческий капитал, занимаемое положение в пространственно-каркасной структуре, дальнейшее становление органов самоуправления.

В работе «Креативный класс» американский ученый Р. Флорид предложил модель «3-Т развития: технологии, талант, толерантность» с помощью которой предпринял попытку обосновать ускоренное развитие

одних территорий, и стагнацию - других. Первое «Т» (технологии) - это показатель инновационного развития, состоящий из сводного индекса, для расчета которого используются данные о доли высокотехнологичных предприятий в общем объеме, а также количество полученных патентов. Второе «Т» (талант) - это квалифицированные работники, граждан с высшим образованием. Третье «Т» - показатель толерантности, на первый взгляд далек от экономики и не информативен, так как показывает долю «нестандартных» людей, обладающих особым складом мышления.

Если по произведенным расчетам показатель «ЗТ» будет высок, то вероятность внедрения инновационного продукта или услуги в обществе возрастает. Если первые два показателя скорее определяют стартовые позиции региона, то последний является собой в некотором роде неформальные институциональные рамки. Таким образом, в современном мире нет альтернативы научно-техническому, инновационному развитию, которое заключается в замене старых институтов более совершенными. Однако эта замена не происходит сама по себе и наличие «новатора» - управленца, готового осуществлять эти изменения, является неотъемлемым условием. Для того же, чтобы «предприниматель» смог раскрыться и реализовать свой потенциал, необходимо создать благоприятную институциональную среду, обеспечить реализацию разного рода факторов.

В первую очередь это конечно, экономические факторы, которые определяются наличием различного рода ресурсов: природного, физического и человеческого капитала, уровнем развития техники и технологий, которые являются компонентами эволюционного развития. Огромное влияние оказывают и политические факторы, в числе которых, регулирование экономики, государственная поддержка отдельных отраслей и секторов экономики, формирование механизма частно-государственного партнерства и создание условий для развития местного самоуправления. Институциональные и инновационные детерминанты являются достаточно актуальными, поскольку, инновации - это двигатель прогресса, а институциональная среда - это механизм, который приводит в действие эти силы.

В условиях усиливающейся глобализации создаются условия для усиления присутствия в мировом пространстве разных по масштабу пространственно-территориальных единиц, среди которых выделяют субнациональные единицы - регионы. Формирующиеся в этих разномасштабных территориальных единицах процессы во многом предопределяются посткризисным этапом развития глобальной экономики.

Стратегические ориентиры долгосрочного социально-экономического развития России, как лидера мировых экономических держав, изложены в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» и дают основания

для разработки сценариев развития регионов на основе концентрации усилий и ресурсов на приоритетных направлениях: повышении качества жизни населения через повышение стандартов жизнеобеспечения; экономическом росте через внедрение инноваций и инвестиций; стимулировании научных исследований через механизм государственно-частного партнерства; обеспечении рационального природопользования за счет сбалансированного потребления; формировании условий для равноправного партнерства [1, с. 57].

Общепризнано, что важнейшей составляющим элементом инновационной системы страны являются крупные городские агломерации, обеспечивающие высокую плотность контактов, коммуникационную близость центров принятия решений. В то же время активными агентами экономической инновационной политики в настоящий момент всё больше становятся регионы, которые вступают в прямое соперничество друг с другом за инвестиции в развитие бизнеса [2, с. 264].

Зачастую регионам приходится искать ответы на достаточно сложные вопросы: как усилить инвестиционную привлекательность территорий; как произвести диверсификацию экономики и ускорить экономический рост; как наладить выпуск новых продуктов и услуг, отвечающих мировым стандартам; какую выстраивать промышленную политику, чтобы в условиях дифференциации экономического пространства удерживать нишу конкурентоспособности.

Обусловленность данных вопросов напрямую связано с использованием в управлении новых подходов, сформированных на основе комплексного сочетания методов стратегического, территориального и форсайт планирования, позволяющих нивелировать недостаток информации о состоянии глобальных процессов.

Список использованной литературы

1. Шеховцева Л. С. Управляемое развитие региона: стратегическое целеполагание: Монография.– Калининград: Изд-во РГУ им И. Канта, 2005. – 57 с.
2. Старовойтов М.К. Особенности управления развитием среднего города в условиях становления социально ориентированной экономики и формирования информационно-индустриального общества. // М.К. Старовойтов, Л. Н. Медведева // М.: МАКС Пресс, 2008. - 264 с.

© Арсланов Ш.Д., 2013

РЕФОРМИРОВАНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ – ВАЖНЕЙШЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Налогово-бюджетные взаимоотношения между федеральными, региональными (субъекты Федерации) и местными органами власти и управления (межбюджетные отношения) являются одним из ключевых факторов экономического и политического развития России. Эффективная система межбюджетных отношений должна обеспечивать для региональных и местных властей стимулы повышать качество предоставляемых населению бюджетных услуг, ответственно управлять общественными финансами с учетом нужд и запросов местного населения, поддерживать экономическое развитие при оптимальном использовании налогового и ресурсного потенциала территорий. Одновременно она является важнейшей предпосылкой развития в России реального федерализма - территориальной формы демократии. Сложившаяся, во многом стихийно, к середине 1990-х годов система межбюджетных отношений не обеспечивала решения этих задач. Необходимость ее коренного реформирования и создания в России реального бюджетного федерализма неоднократно подчеркивалась на самом высоком политическом уровне, в решениях органов законодательной и исполнительной власти Российской Федерации.

Полученные на первом этапе реформы межбюджетных отношений (1998-1999 гг.) результаты могут быть сгруппированы по следующим основным направлениям: 1) более четкое разграничение расходных полномочий и ответственности между властями разных уровней; 2) создание предпосылок для сокращения "нефинансируемых мандатов"; 3) упорядочивание налоговых полномочий и пропорций разделения доходов между уровнями бюджетной системы; 4) реформирование механизма распределения трансфертов Фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации - регионов (ФФПР); 5) совершенствование механизмов инвестиционной поддержки регионов; 6) поддержка реформирования межбюджетных отношений в субъектах Федерации; 7) повышение качества управления общественными финансами на региональном и местном уровне.

Формирование эффективной системы бюджетного федерализма должно начинаться с четкого и понятного для граждан разграничения ответственности властей разных уровней за финансирование расходов. До 1998 г. эта важнейшая сфера оставалась неурегулированной. Вступивший в

силу Бюджетный кодекс в определенной степени прояснил закрепление расходных полномочий и ответственности властей разных уровней, однако этого недостаточно для достижения целей реформы межбюджетных отношений. В связи с этим Минфин России впервые провел полную инвентаризацию нормативно-правовых актов, регламентирующих расходные обязательства и полномочия властей разных уровней, и на ее основе составил базовую схему закрепления расходных полномочий за федеральными, региональными и местными бюджетами на основе четких принципов (территориального масштаба, приближения расходов к населению, эффективности). Были подготовлены соответствующие поправки к Бюджетному кодексу, включенные в общий пакет поправок, вносимый в Правительство Российской Федерации в 2000 г.

Основным направлением реформы межбюджетных отношений на ее первом этапе (1998-1999 гг.) стал переход к новой методике распределения трансфертов ФФПР. После внедрения в 1999 году новой методики распределения трансфертов, на 2000 год она было значительно усовершенствована, предусматривая распределение трансфертов на основе индексов региональных расходов, определенных по региональным нормативам финансирования основных социально-значимых расходов, и оценок налогового потенциала регионов. По сравнению с методикой 1994-1998 гг., новая методика намного прозрачнее и объективнее, имеет четкие критерии выравнивания бюджетной обеспеченности регионов, усиливает стимулы к оптимизации бюджетных расходов и повышению собираемости налогов на региональном и местном уровне. Новая методика позволяет сосредоточить средства ФФПР в наименее обеспеченных, по объективным причинам, регионам и тем самым повысить социальную эффективность финансовой помощи. Число регионов, не получающих трансферты ФФПР, возросло с 13 в 1997-1999 гг. до 18 в 2000 году. Впервые после 1995 года внесенное Правительством Российской Федерации распределение трансфертов ФФПР на 1999 и 2000 год не было изменено при утверждении соответствующих проектов федерального бюджета Государственной Думой.

С 2000 года в составе федерального бюджета создан Фонд регионального развития. Министерство экономики Российской Федерации, во взаимодействии с Минфином России, разработало методику и порядок использования средств данного Фонда (в части программ развития регионов), однако в полной мере реализовать их при рассмотрении и утверждении федерального бюджета на 2000 г. не удалось. Постановлением Правительства было утверждено Положение о предоставлении государственных гарантий под инвестиционные проекты социальной и народнохозяйственной значимости, Минэкономики приняло регламент работы по проведению конкурсов инвестиционных проектов на получение государственных гарантий.

Принятый в 1997 г. федеральный закон "О финансовых основах местного самоуправления" не оправдал возлагавшихся на него надежд. Взаимоотношения между региональными и местными бюджетами остаются неупорядоченными и непрозрачными при весьма низкой степени реальной финансовой самостоятельности и ответственности органов местного самоуправления. В связи с этим Минфином России были подготовлен и разослан в федеральные министерства и в регионы проект Методических рекомендаций по регулированию межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации. После его доработки с участием заинтересованных министерств и ведомств, представителей региональных и местных финансовых органов, органов местного самоуправления данный проект предполагается утвердить в качестве официального документа федерального уровня.

Улучшению бюджетному планированию в регионах будет способствовать утверждение, начиная с 2000 г., трансфертов в абсолютной сумме, а не в доле от ФФПР. Кроме того, усиливается социальная направленность трансфертов за счет введения целевого трансферта на выплату пособий гражданам, имеющим детей. Включение в состав трансфертов ФФПР отдельной строкой средств на северный завоз и дотации к энерготарифам также должно повысить ответственность региональных властей за их эффективное и целевое использование.

Список использованной литературы

1. Берлин С.И. Теория финансов: Учеб. пособие / С.И. Берлин. - М. - 2008 г.
2. Вахрин П.И., Нешиной А.С. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник / П.И. Вахрин, А.С. Нешиной. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 340 с.
3. Глущенко В.В., Глущенко И.И. Финансы / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – М.: - 2006 г. – 83 с.
4. Ковалева В.В. Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 640 с.

© Артемьева В.П., 2013

МОДЕЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Результаты деятельности многих предприятий и накопленный опыт работы с кадрами показывают, что обеспечение высокого качества кадрового потенциала является решающим фактором эффективности производства и конкурентоспособности продукции. Руководители передовых предприятий понимают, что без хорошо подготовленного персонала высокой эффективности производства добиться практически невозможно, даже при наличии новейших технологий и благоприятных внешних условий труда. Именно люди делают работу, подают идеи и позволяют предприятию выстоять в конкурентной борьбе. Без квалифицированных кадров ни одна организация не сможет достигнуть своих стратегических целей.

В процессе управления трудовыми показателями руководители и менеджеры отвечают за разъяснение работникам главной перспективной цели и задач организации. Сегодня уже недостаточно просто выполнять задачи, стоящие перед организацией. Руководство стремится хорошо знать потребности работников и предоставлять им больше возможностей для обучения и профессионального роста, помогая им в достижении их собственных личных целей. Сегодняшние работодатели стараются способствовать профессиональному развитию каждого сотрудника, а работники могут постоянно совершенствовать знания, умения и навыки, необходимые для повышения эффективности работы компании, в которой они работают в настоящее время, или организации в которой они будут работать в будущем.

В системе персонального менеджмента современной организации компетенции сотрудников и разработанные на их основе паспорта (технологические карты) рабочих мест играют важную роль. Они являются основным ориентиром при отборе кандидатов на трудоустройство, а также активно используются в подсистемах развития и мотивации персонала. Различают два вида компетенций – профессиональные и личностные.

Профессиональные компетенции – это совокупность знаний, умений, навыков необходимых для эффективного выполнения функциональных – обязанностей, установленных работодателем по

конкретному рабочему месту. Они формируются у человека в течение основной части его жизни, момента начала профессионального образования до выхода на пенсию. Личностные компетенции – это совокупность личностных качеств, наличие которых обеспечивает работнику возможность эффективно работать: в той или иной сфере профессиональной деятельности, в том или ином профессиональном качестве.

В отличие от профессиональных компетенций, которые являются приобретенными, т.е. сформированными у работника в процессе обучения и собственной профессиональной деятельности, личностные компетенции относятся к категории врожденных, т.е. заложенных в конкретного человека на генетическом уровне. Специальное обучение в различных формах способно лишь развить данные компетенции до необходимого работодателю уровня.

Под требованиями к рабочему месту понимается формализованный в соответствующих внутренних регламентах (паспортах, технологических картах рабочих мест, профессиональных стандартах) перечень профессиональных и личностных компетенций, необходимых кандидату на его замещение. В отечественной практике управления персоналом рассматриваемое направление кадрового планирования появилось уже после начала рыночных преобразований и до настоящего времени практикуется только организациями-работодателями с высоким уровнем корпоративной культуры. В таких организациях жестко соблюдается одно из фундаментальных положений зарубежного опыта персонального менеджмента – не рабочее место (должность) создается под конкретного сотрудника, а сотрудник нанимается на рабочее место при условии полного соответствия ранее определенным по нему требованиям.

При привлечении специалиста в организацию прежде уточняется степень его профессиональной пригодности. Для того, чтобы грамотно выстроить систему развития и поддержки профессиональных компетенций персонала, необходимо: оценить профессиональный потенциал персонала, провести анализ результатов исследования и установить связь между профессиональными компетенциями персонала и индивидуальной результативностью, разработать и внедрить программы развития знаний, умений и навыков и профессионально важных качеств, осуществлять мониторинг изменений.

Построение моделей компетенций рассматривается для каждой должности, имеющейся в организации, как инструмент, используемый на всех ступенях работы с персоналом. Во время подбора персонала – модель профессиональных компетенций является критерием отбора необходимых сотрудников, что значительно экономит время и средства, затрачиваемые на процесс подбора. Во время обучения персонала – модель профессиональных компетенций служит основанием выбора того, чему обучать и как обучать.

На основе имеющейся модели легко и просто сформировать запрос к обучению. Во время аттестации персонала модель компетенции служит критериями оценки персонала.

И что необходимо отметить отдельно – все эти критерии, созданные на основе модели профессиональных компетенций – и отбора и обучения и аттестации – не меняются на всех этапах работы с персоналом, прозрачны и понятны как сотруднику, так и руководителю. Современные специалисты, занимающиеся обучением персонала, предлагают обучать персонал именно компетенциям, следующим образом: на первом этапе обучения тренер организует самостоятельную работу участников по выделению уровней компетенции, используя домашние заготовки, которые были разработаны на этапе предтренинговой подготовки. Далее каждый участник самостоятельно или с помощью коллег оценивает на свой реальный уровень рассматриваемые компетенции. Затем проводится работа по формированию навыков, необходимых для повышения уровня компетенции каждого сотрудника до желаемого для компании. Затем каждый участник еще раз оценивает свой уровень компетенции и осознает, что ему необходимо «откорректировать» до требуемого уровня. И таким образом, обучение помогает повышать участникам свой личный уровень каждой компетенции, которые были отработаны на тренинге.

Такое обучение персонала компетенциям позволяет достичь несколько целей:

- участники мотивируются на обучение и достижение необходимого для компании уровня каждой компетенции;
- участники заинтересованы в применении и развитии полученных навыков, так как понимают пользу от вложенных усилий;
- руководители имеют четкое представление, чему обучались их сотрудники;
- руководство имеет возможность оценить эффективность вложенных в обучение персонала средств;
- во время обучения выявляются реальные и потенциальные перспективные сотрудники и т.д.

Выделяют три блока профессиональных компетенций:

- управленческие компетенции;
- коммуникативные компетенции;
- аналитические компетенции.

Каждый из этих блоков имеет разный набор компетенций внутри разных компаний и разных должностей.

Логически выделяются три уровня одной профессиональной компетенции:

- необходимый и достаточный – уровень компетенции, владение которым обеспечивает желаемую модель профессионального поведения сотрудника;
- желаемый – уровень, при котором достигается мастерское владение профессией;
- потенциально возможный – переходный к новой ступени в карьере.

Модель профессиональных компетенций вполне возможно построить ясной, четкой и удобной в применении и использовать ее на всех этапах работы с персоналом: при подборе, обучении, аттестации, мотивации, планировании карьеры перспективных сотрудников, выявлении кадрового резерва и даже при увольнении сотрудников.

Основное конкурентное преимущество любой компании, стремящейся упрочить свои позиции на глобальных рынках, – создать профессиональное ядро кадрового потенциала. Это необходимое и максимальное условие для успешного предпринимательства, поскольку приспособиться к непредсказуемым переменам в рыночной среде может только высококомпетентный, ориентированный на постоянное развитие персонал. Это обстоятельство в свою очередь резко повысило требования ко всей кадровой работе в организациях. Интенсивные изменения в сфере человеческих ресурсов уже приобретают поистине революционный характер, и специалистов в области кадрового менеджмента ожидает радикальный сдвиг от сложившихся профессиональных ролевых стереотипов к принципиально новым ролям: стратега, предпринимателя и маркетолога. Эти сдвиги, затрагивая в первую очередь стратегию организации, превращают кадровые стратегии в ее ключевой элемент.

Список использованной литературы

1. Иванова С. Развитие потенциала сотрудников: Профессиональные компетенции, лидерство, коммуникации - М.: Бизнес Букс, 2010 - 278 с.
2. Ладанов И.Д. Практический менеджмент - М.: НИКА, 2010 – 214 с.
3. Лайл М. Компетенции на работе - М.:НПРРО, 2009- 384 с.
4. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом - М.: Финстатинформ, 2009 - 156 с.
5. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации - М.: Аспект-Пресс, 2008 – 203 с.
6. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия – М.: Дело, 2008 – 258 с.

7. Управление процессами организации трудовой деятельности на предприятии/ Под редакцией Э. М. Короткова, Г.П. Гагарной – М.: Машиностроение – 1, 2008 – 260 с.

8. Управление человеческими ресурсами. Под редакцией И.А.Максимцева –М.: Юрайт – 2012.

9. Управление персоналом. Под редакцией В.М.Масловой – М.: Юрайт – 2012

10. Хучек М. Стратегия управления трудовым потенциалом предприятия. – М.: Прогресс-Универс, 2008 – 342 с.

11. Эль – Агтар Д.М.М. Факторы развития компетенций. Научное издание. Краснодар: КубГУ, 2008 – 124 с.

© Бадасян А.Ю., 2013

Р.Б. Бикмухаметова,
*Казанский (Приволжский) Федеральный Университет,
г. Казань, Российская Федерация*

ПРОНИКНОВЕНИЕ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЫНКИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ И ЕГО ОЦЕНКА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

В настоящее время российский банковский сектор рассматривается иностранными финансовыми институтами в качестве привлекательного объекта для инвестиций. В условиях все еще низкой насыщенности рынка финансовых услуг, уровень рентабельности банковского капитала в России заметно превышает показатели стран Восточной Европы.

На фоне других национальных банковских рынков Россию в настоящее время отличает низкая степень проникновения иностранного капитала. Так, совокупный вклад нерезидентов в капиталы кредитных организаций (без учета нерезидентов, находящихся под существенным влиянием резидентов РФ) не превышает 28%. Для сравнения, доля иностранного капитала в банковской системе Польши составляет около 70%, Литвы - 77%, Чехии - 97%.

В России, как в Китае и Вьетнаме государство изначально следовало стратегии удержания контроля над банковским сектором. Иностранные финансовые институты рассматриваются в первую очередь в качестве миноритарных акционеров и поставщиков опыта и новых технологий.

Россия относится к числу стран с умеренно либеральной политикой в отношении доступа иностранного капитала. Во-первых, речь идет о квоте (в размере 50%) участия нерезидентов в суммарном капитале российских кредитных организаций.

Во-вторых, в ходе переговоров по присоединению России к Всемирной торговой организации (ВТО) удалось отстоять запрет на открытие филиалов иностранных банков на российском рынке на перспективу, причем длительную - эти запреты не будут сняты и после окончания переходного периода. Россия отстаивает позицию, предполагающую сохранение основных принципов регулирования иностранных инвестиций в банковский сектор, а именно: поддержание условий, не позволяющих иностранным инвесторам претендовать на монопольные позиции на национальном рынке банковских услуг. Существуют мнения, что вступление России в ВТО никакой угрозы для банковского сектора не представляет. Отечественный рынок станет более привлекательным для иностранных инвесторов, повышение предсказуемости ситуации с пошлинами и регулированием торговли должно способствовать улучшению инвестиционного климата. Но очевидно, что в связи с тем, что российские кредитные организации имеют низкую капитализацию, они станут неконкурентоспособны [2, с.44].

По основным индикаторам Россия пока отстает от промышленно развитых стран, что становится причиной зарубежной экспансии. Так, за 2005-2012 гг. доля иностранных инвестиций в уставном капитале российских банков выросла с 6,2% до 26,6%. Динамика доли нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы представлена на рисунке 1.

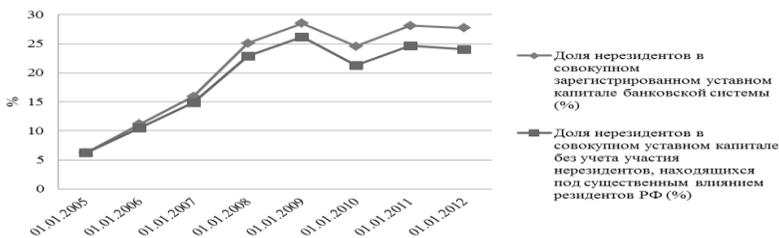


Рис. 1. Динамика доли нерезидентов в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы России [5]

Общая сумма инвестиций нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций на 1 июля 2012 года составила 341,3 млрд. рублей. За II квартал 2012 года она уменьшилась на 1,2 млрд. рублей

(на 0,4%) в основном за счет отчуждения участниками (акционерами) кредитных организаций долей (акций) в пользу резидентов.

Из крупных банков, работающих в России, наиболее известны такие банки со 100% иностранным капиталом, как: Юникредит банк, Росбанк (группа Сосьете Женераль), Райффайзенбанк, Ситибанк, Дойче банк.

Если рассматривать банковскую систему в разрезе региональной экономики, то приход иностранных банков имеет положительное влияние на развитие региона (учитывая различный уровень развития регионов России).

Проведем анализ проникновения иностранного капитала на региональные рынки банковских услуг на примере Республики Татарстан.

Республика Татарстан – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Сегодня Татарстан сотрудничает со многими странами в международной торговле: более 100 государств развивают торговые отношения с республикой. В реализации политики международного и внешнеэкономического сотрудничества Татарстан делает упор на поиск разумного баланса между западными и восточными партнерами. В январе-сентябре 2012г. в Республику Татарстан поступило иностранных инвестиций на общую сумму 420,1 млн. долларов США, из них прямых – 333,8 млн. долларов США. По состоянию на 1 октября 2012 г. накоплено свыше 4,5 млрд. долларов иностранных инвестиций [6]. Среди субъектов Российской Федерации по объему валового регионального продукта Республика Татарстан занимает 8 место. В 2011 году объем валового регионального продукта (ВРП) составил, по оценке, 1250 млрд. рублей, превысив уровень 2010 г. в сопоставимых ценах на 4,6% [6]. Татарстан занимает 4 место в России после Москвы, Санкт-Петербурга и Дагестана по общему количеству самостоятельных кредитных организаций (на 1 декабря 2012 года зарегистрировано 23 банка) [5].

В последнее время рынок Татарстана становится привлекательным для иностранных банков. В республике действуют банки почти со 100%-ым участием нерезидентов: Абсолют Банк, Банк Интеза, КБ Дельта кредит, ЮниКредит Банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, Ситибанк, Хоум Кредит энд Финанс Банк, ДжиИ Мани банк, Русфинанс банк, Юниаструм банк, Кредит Европа Банк. Но степень проникновения на рынок банков с иностранным участием в Татарстане по-прежнему существенно ниже, чем в среднем по стране (доля кредитов, выданных банками, контролируемым капиталом нерезидентов составляет всего 0,84 % совокупных кредитов, тогда как в целом по стране данный показатель составляет 17,5% совокупных кредитов) [1, с.56].

Рассмотрим степень проникновения иностранного банковского капитала на рынок Республики Татарстан. Только пяти региональным банкам удалось привлечь частных иностранных инвесторов. В уставном капитале ОАО «Ак Барс» банка - крупнейшего банка республики общая

доля нерезидентов составляет 20,824% (акционеры: компания «OSMAND HOLDING LIMITED» - 11,611%, компания «Sinek Investment & Development Limited» - 9,213%). В 2006 году компания East Capital Financials Fund AB (Швеция) приобрела 19,99% акций уставного капитала ОАО «АКИБАНК». Другой лидирующий банк региона – ОАО АКБ «Спурт» работает с Европейским Банком Реконструкции и Развития по программе развития малых и средних предприятий (доля ЕБРР в уставном капитале банка составляет 28,25%). В одном из самых успешных банков на розничном рынке - банк «БТА-Казань», 47,3% акций уставного капитала принадлежит Акционерному обществу «БТА Банк» (Казахстан). Во втором квартале 2012 года Болгарским Центральным кооперативным банком был приобретен контрольный пакет акций ЗАО АКБ "ТатИнвестБанк" (доля нерезидентов составила 59,447%) Зарегистрированный уставный капитал кредитных организаций Татарстана и оплаченный уставный капитал составил 52,05 млрд. рублей. Таким образом, общая доля иностранных инвестиций в уставном капитале татарстанских банков составила 15,35%, в то время как общероссийский показатель в течение года практически не изменился и составил более 26%.

В целом за 9 месяцев 2012 года активы банков Татарстана выросли на 3,65% и составили 649,5 млрд. рублей, активы филиалов банков других регионов составили 258,2 млрд. рублей. Лидерство в регионе по прежнему сохраняет ОАО «Ак Барс» банк, активы которого составляют около 40% банковского сектора Татарстана (прирост с начала года-11,6%). Банк продолжает привлекать инвестиции, чтобы поддерживать активное расширение банка и открытие филиалов. Остальные республиканские банки с участием нерезидентов в текущем периоде также продемонстрировали рост активов (ОАО АКБ «Спурт» - 12,5% с начала года, ОАО «АКИБАНК» - 4%, ОАО АКБ «БТА-Казань» - 8,9%, ЗАО АКБ "ТатИнвестБанк" - 8,4%) [5].

Общая сумма выданных кредитов в Республике составила - 583,5 млрд. рублей, что больше, чем на 1 января 2012 г. на 30,6 млрд. рублей или на 5,5%. Доля пяти банков с участием нерезидентов в общей сумме выданных кредитов составляет 42,6% (248,56 млрд. рублей). Вклады населения и депозиты на 1 октября 2012 г. составили 542,3 млрд. рублей, из них 37,1% приходится на рассматриваемые нами банки (201,1 млрд. рублей). Стоит отметить, что наибольшая доля активных и пассивных операций принадлежит ОАО «Ак Барс» банку.

Итак, мы видим, что для продолжения развития банковской системы Республики Татарстан, повышения устойчивости и расширения ресурсной базы кредитных организаций необходимы иностранные инвестиции.

Развитию иностранных банков в регионе способствовал переход Российской Федерации на международные стандарты финансовой отчетности; либерализация валютного законодательства; создание и

внедрение стандартов корпоративного управления, а также благоприятный инвестиционный климат. Согласно докладу «Измерение условий ведения бизнеса в российских регионах», подготовленному Российской экономической школой и международной компанией Ernst&Young в 2011 году, Татарстан признан самым благоприятным регионом для ведения бизнеса в России [6].

Иностранные инвестиции являются важными с точки зрения применения новых банковских технологий и поддержания конкуренции между банками. Приход нерезидентов – неизбежное следствие интеграции в мировое банковское сообщество, способствующее повышению доверия к российской банковской системе в целом, росту ее капитализации, внедрению современных технологий корпоративного управления и риск-менеджмента.

Степень присутствия иностранных банков на российском рынке определяется позицией государства. С одной стороны, признается несовершенство отечественных банков в плане технологических возможностей и предлагаемых ими продуктов, а также недостаток навыков управления, которые приобретаются лишь при работе в условиях масштабного и конкурентоспособного рынка. С другой стороны, очевидна необходимость развития отечественного финансового сектора, национальные кредитные организации должны приобретать опыт и иметь возможность противостоять в конкурентной борьбе - как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Список использованной литературы

1. Анисимова А.И. Рынок банковских услуг и его влияние на конкуренцию (на примере российских регионов) / Анисимова А.И. // Деньги и кредит. – 2011. - № 11. – С. 53-61.
2. Вовченко Н.Г. Влияние финансовой глобализации на трансформацию банковской системы России / Вовченко Н.Г. // Банковское дело. - 2009. - №12. - С. 44-48.
3. Ковель-Мишина И.А. Влияние иностранных банков на макроэкономические показатели / Ковель-Мишина И.А. // Аудит и финансовый анализ. – 2009. - №6. - С.399-404.
4. Чхутиашвили Л.В. Иностранные банки на российском рынке: особенности развития банковского сектора РФ / Чхутиашвили Л.В. // Банковское право. - 2010. - №4. – С. 55-63.
5. Центральный банк РФ: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
6. Официальный портал Республики Татарстан <http://www.tatarstan.ru>.

УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Необходимость повышения конкурентоспособности регионов обусловлена тем, что:

во-первых, конкурентоспособность национальной экономики в значительной мере определяется конкурентоспособностью региональных экономик и их взаимодействием;

во-вторых, конкурентоспособность региона взаимодействует не только с конкурентоспособностью страны, но и с конкурентоспособностью отраслей, предприятий и товаров;

в-третьих, проблема повышения конкурентоспособности региона является главной задачей государственных и местных органов исполнительной власти, что предопределяет необходимость повышения эффективности управления регионом.

Известно, что территории, различающиеся по геоэкономическим характеристикам, природным ресурсам, развитию инфраструктуры, человеческому капиталу, создают неодинаковые условия для конкурентоспособности предприятий. Гранберг утверждает, что глобализирующиеся экономики регионов (включая регионы развитых стран) находятся в состоянии конкуренции, которая побуждает экономических агентов одного региона иметь общие групповые интересы, совместно работать на привлечение инвестиций и удержание (увеличение) капитала, квалифицированных работников с целью «производства» инноваций.

Конкурентоспособность региона является системой свойств, позволяющих региону эффективно вести конкуренцию для достижения своих целей, которые, по мнению Михеевой Н.Н. имеют следующую иерархию:

- на низшем уровне находятся цели, связанные с реализацией потребности выживания, – обеспечение региона необходимым для жизни населения: питанием, водой, средствами санитарии (физиологические потребности).

- второй уровень – обеспечение самосохранения и безопасности региона: продовольственной, производственной, социальной, информационной.

- третий уровень целей включает рост социально-экономических показателей региона.

- четвертый уровень – признание региона со стороны внутренней и внешней общественности.

- на вершине пирамиды целей региональной конкурентоспособности находится социальная ответственность за будущее региона, устойчивое его развитие и экологическое сохранение, сохранение уникальности и своеобразия.

Факторы, влияющие на конкурентоспособность региона, можно классифицировать на внутренние, внешние и институциональные.

К внутренним (объективным) факторам относятся следующие.

1. Природные ресурсы и географическое расположение региона:

- природные ресурсы, для добычи которых уже сделаны первоначальные капитальные вложения и добыча которых прибыльна и рентабельна при данных рыночных параметрах (издержках, ценах, налогах, транспортных тарифах);

- географическое расположение и климат

- близость региона к транспортным железнодорожным узлам, автомобильным, речным магистралям, портам, к внешним границам страны.

2. Накопленный физический капитал:

- распределение капитала в регионе по отраслям и его соответствие структуре спроса;

- качество активов и, прежде всего, технологического оборудования;

- степень физического и морального износа основного капитала по отраслям региона.

3. Накопленный человеческий капитал:

- соответствие качества человеческого капитала (образование, квалификация) структуре спроса хозяйствующих субъектов региона;

- цена человеческого капитала, включая заработную плату и затраты на воспроизводство рабочей силы.

4. Накопленный инновационный потенциал:

- «общий» инновационный капитал – количество ученых и инновационных центров;

- «прикладной» инновационный потенциал – наличие/создание новшеств и коммерчески применимых разработок;

- соответствие «прикладного» инновационного потенциала структуре внутреннего (регионального) и внешнего спроса.

Внешние по отношению к региону факторы.

1. Интеграция региона в глобальное экономическое пространство:

- внешний спрос на продукцию (услуги) региона, уровень открытости (по объему экспорта и импорта) и интеграции региона;

- колебание спроса и цен на экспортную продукцию региона.

2. Политика властей в отношении регионов:

- межбюджетные отношения (степень сосредоточения бюджетных полномочий на региональном уровне);

- экспортные/импортные тарифы на товары региона;
- тарифы естественных монополий.

3. Наличие и функционирование предприятий региона, интегрированных в бизнес-группы для активации продаж и инновационной деятельности.

Институциональные факторы (правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми):

- Предсказуемость появления и изменения правил.
- Стабильность региональных формальных институтов, степень вовлеченности гражданского общества в их создание.
- Защищенность прав собственности.
- Качество судебной системы (механизм обеспечения действия правил).
- Прогресс в создании институциональной инфраструктуры.
- Неформальные нормы в отношении к налогам, взяткам, коррупционным способам решения административных проблем.

Если исходить из того, что критерий конкурентоспособности региона должен отражать вектор и цели долгосрочного социально-экономического развития региона, то основным критерием необходимо признать производительность общественного труда и уровень благосостояния населения региона. Критерием оценки конкурентоспособности второго уровня можно считать уровень активизации инновационно-инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования, привлечение инвестиций на одного жителя региона.

Конкурентоспособность регионов можно оценить по следующим показателям их экономического поведения:

- совершенствование квалификационной структуры рабочей силы и эффективность использования труда в регионе;
- интенсивность обновления основных средств и эффективность использования основного капитала региона;
- конъюнктура инвестиционного рынка и эффективность использования инвестиций;
- инновационная мобильность и эффективность инновационной деятельности.

Инновационная мобильность в конкурентной борьбе является более перспективной по сравнению с другими методами решения стратегических задач бизнеса, на что указывает Александрович.

Анализ инновационно-инвестиционной деятельности в регионе предполагает оценку используемых инвестиционных ресурсов по основным источникам финансирования. При этом анализируется динамика объемов и эффективность использования собственных, централизованных и

привлеченных средств, негосударственных инвестиций, банковских кредитов различных инвесторов (инвестиционных и страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов и др.) и средств населения.

По мнению Гуриевой, высокий уровень конкурентоспособности регионов страны может быть обеспечен, прежде всего, за счет повышения:

- конкурентоспособности государственного управления;
- конкурентоспособности отраслей, предприятий и бизнеса в целом;
- конкурентоспособности человеческого капитала.

В современной экономической ситуации конкурентная борьба все больше смещается в сторону освоения знаний, инноваций, что во многом определяет возрастание роли государственных и местных органов управления. Они должны выступать в роли катализатора нового, мотивировать и даже подталкивать предприятия к повышению своих стремлений и движению к более высоким уровням конкуренции. Политика органов управления – создание условий и среды, в которой предприятия могут достигать конкурентных преимуществ. Головачев, как и многие другие ученые при этом считает, что большое значение приобретает разработка под эгидой государства программ повышения конкурентоспособности регионов.

Главным инструментом технологического прорыва становится поворот инвестиций к инновациям, на что следует направить имеющиеся у государства и регионов силы и средства. Необходимость государственного регулирования инновационных процессов вызвана, в первую очередь, их возрастающим значением для экономики и общества в целом.

Ограниченность рыночных механизмов как среды продуцирования и распространения инноваций, можно проследить в работе Маринова по ряду направлений, представленных в таблице 2.

Таблица 2 - Современные особенности региональной инновационной деятельности¹

Содержание влияния инноваций на следующие компоненты	Характеристика
1. Макроэкономические показатели региона	Экономический рост базируется на сочетании экстенсивных и интенсивных факторов при решающем значении интенсивных факторов. Вклад научно-технического прогресса в прирост валового внутреннего продукта составляет от 75 до 100 %

¹ Таблица: Маринов А.А. Инновационная деятельность как объект государственного регулирования // Вестник ИрГТУ №4 (40) 2009 – с. 122.

2. Структура общественного производства	Инновации выступают непосредственной причиной возникновения одних производств и отраслей, постепенного отмирания и исчезновения других
3. Институциональные экономические механизмы	Инновации изменяют экономическую организацию общества. Появляются новые элементы в спектре хозяйственных структур (например, венчурные фирмы), трансформируется содержание взаимодействия между ними, происходят сдвиги в структуре и реализации различных форм собственности
4. Стремление нации к прогрессу, ее способность к инновациям	Совершенствуется структура потребления как материальных, так и нематериальных благ. Развивается политическая культура. Динамично изменяются правовые и этические нормы
5. Социальная стабильность и решение экологических проблем	Генерируемый инновациями экономический рост позволяет повысить уровень жизни населения, способствует решению проблем занятости, повышает уровень образования и здравоохранения, смягчает социальные противоречия и конфликты, оказывает влияние на окружающую среду, на решение экологических проблем
6 Международное научно-техническое сотрудничество	Приводит к активизации международного научно-технического сотрудничества, интернационализации хозяйственной жизни, объединению ресурсов различных стран, трансферу технологий, зависимости глобальной конкурентоспособности национальной экономики от уровня развития инновационных процессов
7. Достижение национальной безопасности	Взаимосвязь уровней научного потенциала и национальной безопасности

Центральное место в системе прямого регионального государственного регулирования занимает финансирование НИОКР и инновационных проектов из бюджетных средств. В целях диверсификации инновационных вложений государства хорошо зарекомендовало себя создание специализированных государственных холдинговых и инновационных компаний.

Как свидетельствует опыт, в последние годы эффективность инновационных процессов была существенно повышена при использовании механизмов конкурентности в распределении бюджетных средств.

Этой цели служат специальные бюджетные или смешанные фонды, создание государственных организаций и подразделений, выполняющих НИОКР и осуществляющих нововведения в отраслях государственного и региональных секторов экономики. Этому содействует и распространение в экономике организационных структур, наиболее эффективных в аспекте продуцирования и внедрения новаций (крупные корпорации, малый бизнес и пр.). Тамбовцев считает, что прерогатива государства в данном случае – правовое регулирование инновационных процессов.

Существенным элементом прямой поддержки инновационных процессов является формирование государственной инновационной инфраструктуры. Государство может создавать сети центров распространения нововведений и консультационных центров, оказывающих деловые услуги инноваторам. Государство способствует созданию рынка инноваций (информация в государственных изданиях, выставки, биржи и др.) и выступает его агентом.

Особую роль играет государственная экспертиза инновационных проектов, показывающая все возможные эффекты инноваций в общеэкономическом масштабе. Определению рациональных ориентиров инновационной деятельности способствует прогнозирование науки и технологий на государственном уровне.

Важны меры моральной поддержки, среди которых можно назвать вручение выдающимся ученым государственных наград, присвоение почетных званий, пропаганду инновационных способов хозяйствования и т. п. Решающую роль государство играет в подготовке кадров, формировании социального слоя менеджеров по управлению инновационными процессами.

Значение региональных методов государственной поддержки инноваций определяется тем, что опосредованное стимулирование требует значительно меньших бюджетных затрат по сравнению с прямым финансированием, им может быть охвачен гораздо больший круг инновационных субъектов. В связи со значительными масштабами многих инновационных проектов и относительно низкой скоростью оборота средств в период осуществления нововведений усиливается актуальность механизмов льготного кредитования.

Государственное регулирование связей в этой инновационной сфере трудно переоценить. Государство может инициировать и непосредственно финансировать из бюджета двусторонние и многосторонние международные инновационные программы и проекты, деятельность международных исследовательских организаций и технологических центров, совместных предприятий, формирование международной инновационной инфраструктуры и пр. Инновационная деятельность, по мнению ряда ученых, направлена на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и

обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках.

Как свидетельствует региональный опыт последних лет, инновационная деятельность предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, которые в своей совокупности и ведут к инновациям.

Инновационная активность определяется целым рядом факторов, с одной стороны, действующих на интер-, макро-, мезо-, микроуровнях, с другой стороны, определяемых степенью развития институциональной среды, сложившимся менталитетом, историческими предпосылками и т.д.

В современных условиях происходит развитие философии и создание новых механизмов активизации инновационной деятельности, технологического процесса, коммерциализации интеллектуальных продуктов. Эти процессы имеют общие тенденции в различных странах мира, а также региональные отличия.

Формирование инновационного мышления, инновационной культуры, восприимчивой к инновационным процессам, вхождение и координация научных исследований с мировыми технологическими процессами, в том числе Европейскими исследовательскими программами (6-й рамочной программой ЕС, реализуемой в настоящее время; 7-й рамочной программой ЕС, которая будет реализована в 2007-2013 годах; Программой конкурентоспособности и инноваций, целью которой является формирование единого исследовательского пространства – European Innovation Area и др.), являются обязательным условием активного инновационного развития, но не менее важной задачей является использование местных ресурсов, учет региональных особенностей, создание условий для разработки, но что еще более важно, коммерциализации результатов научных разработок. С этих позиций важно провести изучение и характеристику проблем, повлиявших на создание и развитие элементов инновационной инфраструктуры; рассмотреть организационные вопросы создания инновационной инфраструктуры и влияние на экономическое развитие.

Создание новых инновационных структур типа технопарк было практическим ответом на изменившиеся условия экономического развития, которые бы способствовали созданию новых моделей экономического роста, обеспечивающих технологический процесс и коммерциализацию результатов научно-технических разработок. В таких условиях новые инновационные структуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, технополисы, центры высоких технологий) получают значительное развитие.

Большая работа по созданию технопарков проводится в Великобритании. Сеть технологических центров создана и в Германии.

Исследования позволяют сделать важный вывод о том, что новые инновационные структуры помогают стабилизировать экономическую ситуацию. Даже в развитых экономических системах в ряде случаев они создаются в период экономического спада, структурной перестройки, сокращения рабочих мест, уменьшения объема бюджетных ассигнований на научное развитие, значительного накопления научно-технологического потенциала при отсутствии механизма доведения имеющихся идей до конкретного потребителя и достижения коммерческого успеха.

Анализ причин, вызвавших создание элементов инновационной инфраструктуры, показал, что они создаются не в условиях избытка инвестиций («от богатства»), а преимущественно в кризисных условиях с целью преодоления барьеров, препятствующих региональному развитию, на основе активизации использования интеллектуального ресурса.

Таким образом, в мировой практике практики разработаны и результативно реализуются разнообразные модели, позволяющие регионам различного уровня развития активно участвовать в формировании «новой экономики», без которой невозможно создавать условия, благоприятные для формирования глобальных конкурентных преимуществ. Перспективы развития экономики регионов связывают с инновациями. Стало очевидным, что динамика развития региона зависит от его возможности использовать инновации и технологии и обеспечивать гибкое изменение структуры производства в сторону повышения доли эффективных отраслей. Регионы, обладающие инновационным потенциалом и создающие благоприятные условия для возникновения и распространения инноваций, приобретают заметные конкурентные преимущества.

Список использованной литературы

1. Гранберг А.Г. Стратегия макрорегионов России: методологические подходы, приоритеты, механизмы реализации. М: Наука, 2004. - с.3.
2. Михеева Н.Н. Региональная экономика и управление. Хабаровск: РИОТИП, 2000. – с. 56.
3. Александрович Я.М. Сущность страновой конкурентоспособности, ее измерение и составляющие // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. 2002, № 1. – с.2–12.
4. Гуриева Л.К. Конкурентоспособность инновационно-ориентированного региона: автореф. дисс. д.э.н. Российская академия государственной службы при Президенте РФ. М., 2003. – с.21.
5. Головачев А.С. Повышение конкурентоспособности региона – главная задача государственных и местных органов исполнительной власти // Проблемы управления. №4 (33), 2009 – с.119.

6. Таблица: Маринов А.А. Инновационная деятельность как объект государственного регулирования // Вестник ИрГТУ №4 (40) 2009 – с.122

7. Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики. М.: ИНФРА-М, 2008. - с. 14-16.

8. Коваленко Е.Г., Зинчук Г.М., Кочеткова С.А. Региональная экономика и управление. СПб.: Питер, 2007. - с.144-155.

© Габдуллина К.Р., 2013

УДК 336

Л.А. Годун,

ЧОУ ВПО «Омская юридическая академия»,
г. Омск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ PRIVATE BANKING В РОССИИ

В соответствии со «Стратегией развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года», основными целями развития банковской сферы является повышение качества банковской деятельности, расширение состава банковских продуктов и услуг и совершенствование способов их предоставления, обеспечение долгосрочной эффективности и устойчивости бизнеса кредитных организаций [2].

Исходя из этого, становится актуальным использование нового направления работы банка с физическими лицами – индивидуального банковского обслуживания состоятельных клиентов, или Private Banking.

Private Banking представляет собой «индивидуальное банковское обслуживание состоятельных клиентов, осуществляемое на основе комплексного подхода к индивидуальным потребностям клиента, эффективному управлению его капиталом, консультированию по финансовым вопросам [1, с. 53]» (см. рис.1).

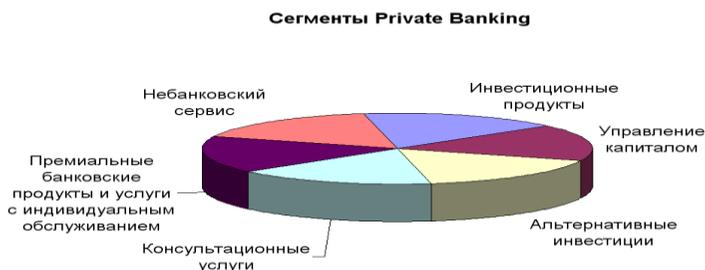


Рис.1 Основные направления сегмента Private Banking

Классический Private Banking должен одновременно отвечать следующим принципам:

- 1) индивидуальное банковское обслуживание и индивидуальный подход к созданию и предложению банковских продуктов;
- 2) «порог вхождения» составляет от 500 тысяч до 1 млн. дол. США;
- 3) «открытая архитектура» при построении инвестиционной стратегии клиента, которая предполагает предложение клиенту лучших из имеющихся в мире продуктов [1, с. 53].

Если говорить о российском опыте организации Private Banking, то лишь малая часть (около 10%) участников этого рынка реализуют классическую схему, описанную выше, так как не все банки, позиционирующие себя как участники рынка Private Banking, имеют реальную возможность обеспечить одновременное соблюдение главных принципов Private Banking. В основном происходит смешивание понятий премиального обслуживания VIP- клиентов с обслуживанием клиентов Private Banking [3, с. 4]. Это объясняется тем, что в России Private Banking как одно из направлений банковской деятельности начал формироваться лишь в начале XXI века. На сегодняшний день данные услуги предоставляют следующие группы кредитных организаций:

1 группа: крупные универсальные банки (Сбербанк России, ВТБ 24, Газпромбанк, Банк Зенит, Номос Банк, Уралсиб – один из лидеров Private Banking среди российских кредитных организаций, и др.);

2 группа: банки, входящие в международные финансовые группы (UBS, Credit Suisse, HSBC, Deutsche Bank, Citi – bank, UniCredit Bank и др.);

3 группа: банки, специализирующиеся на обслуживании состоятельных клиентов (Bankhaus Erbe, M2M Private Bank и др.) [1, с. 56].

В России Private Banking имеет свои особенности, отличающие его от традиционных западных кредитных институтов (см. табл. 1).

Таблица 1. Особенности организации Private Banking в Европе и в России

Критерий сравнения	Организация Private Banking в Европе	Организация Private Banking в России
1. Финансовый «порог вхождения»	От 500 тыс. до 1 млн. дол. США	От 50 тыс. дол. США.
2. Продукты, предоставляемые на рынке Private Banking	-программа финансового планирования; -юридическое и налоговое консультирование; -программа	ограниченный спектр услуг: -комплексное инвестиционное консультирование; -индивидуальное налоговое

	<p>наследования; -страхование от несчастных случаев; -консультирование по вопросам недвижимости; -структурирование портфеля; -подбор стратегии. Особенность: инструменты, предлагаемые банками в работе с клиентами, неоднородны и с течением времени могут меняться.</p>	<p>планирование; -предложение специальных страховых продуктов.</p>
3. Стратегия инвестирования	<p>Придерживаются умеренной или консервативной стратегии инвестирования.</p>	<p>Нацеленность на прирост капитала. Отсюда выбирают в условиях экономического роста – сбалансированную стратегию и стратегию роста, а в условиях нестабильных рынков стратегии корректируются в сторону более консервативного инвестирования.</p>

Анализ российского рынка Private Banking показал, что ситуация на рынке положительная. Данные ведущей международной консалтинговой компании BCG показали, что рост объема накоплений у состоятельных клиентов российских банков составляет примерно 15% в год. Ежегодный рост национального рынка Private Banking лежит в интервале от 8% до 20%. Объем российского рынка Private Banking, по мнению экспертов, оценивается не менее 300 млрд. дол. США и до 800 млрд. дол. США с учетом денежных средств, размещенных на иностранных рынках [3, с. 4].

Таким образом, российский рынок Private Banking развивается в соответствии с мировыми тенденциями, формируя собственные подходы к

портрету состоятельного клиента и способствуя расширению продуктового ряда и развитию сервисной модели.

Залогом дальнейшего успешного развития российского рынка Private Banking является благоприятный инвестиционный климат, прозрачное правовое поле и стабильная экономическая ситуация в стране, а также создание инвестиционных стратегий и продуктов, привлекательных для российских состоятельных клиентов.

Список использованной литературы

1. Бровкина Н.Е., Ломако Ю.В. Что такое Private Banking и тенденции его развития в России // Деньги и Кредит. 2011 № 8.
2. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года // Правительство российской федерации № 1472п-П13. Центральный банк российской федерации № 01-001/1280. 2011.
3. Куржиямский И. Private Banking: за рубежом и в России // МИнб³. 2012 № 25.
4. Гончаренко Н.В. Обслуживание состоятельных клиентов (Private Banking): зарубежный опыт и российские перспективы // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2008. Серия 5. Выпуск 3.

© Годун Л.А., 2013

УДК 338.439.4

Е.Г. Горбунова,

*Негосударственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Волгоградский институт бизнеса
г. Волгоград, Российская Федерация*

ТЕНДЕНЦИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ХОЗЯЙСТВАХ, ЗАНЯТЫХ ПРОИЗВОДСТВОМ МОЛОКА

Эффективность использования основных фондов в молочном скотоводстве одно из важных направлений в современных условиях хозяйствования. В Российской Федерации и Волгоградской области осуществлялось строительство, модернизация, реконструкция молочных комплексов, малых и средних молочных ферм. Развитию молочного производства способствовали «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы» и отраслевая

целевая программа «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Российской Федерации на 2009-2012 годы». На сегодняшний день создаются хозяйства с высокой фондооснащенностью с целью достижения максимальной фондоотдачи и окупаемости инвестиций. Например, во Фроловском районе Волгоградской области строится новый молочный комплекс на 1200 голов. По данным Волгоградской Администрации стоимость проекта составляет 1 млрд. 200 млн. руб. [2]. Строительство такого комплекса требует высоких затрат. В свою очередь значительные затраты должны обеспечить высокую эффективность молочного производства.

В данном молочном комплексе продуктивный скот голштино-фризской породы выступает как составная часть основных фондов. Основное стадо будет формироваться в результате покупки молочного крупного рогатого скота в зарубежных специализированных племенных хозяйствах. В дальнейшем воспроизводство стада планируется за счет выращивания собственного молодняка.

Таким образом, рост экономической эффективности предполагается за счет использования продуктивного скота. При этом данное обстоятельство налагает на собственников имущества ответственность использовать основные фонды, которые будут способствовать максимально лучшему содержанию молочного КРС.

Современное оборудование, автоматизация молочного производства, увеличение численности молочного КРС и их качественных свойств повысит стоимость основных фондов. В то же время только при высокой квалификации и материальной заинтересованности кадров, возможно, качественно освоить все технологические процессы в молочном комплексе. Так, в структуре молочного комплекса запланировано два коровника по 600 голов каждый, доильно-молочный блок, родильная на 144 мест, навес для телят на 140 домиков, телятник на 240 голов; 2 здания молодняка на 360 голов каждый, здание для нетелей на 360 голов. Высокая фондооснащенность формирует производственный потенциал. При этом важно обеспечить высокий уровень его использования, эффективно использовать земельные ресурсы и трудовые ресурсы. Фондооснащенность, как фактор производства будет влиять на конечный продукт. Задача экономистов анализировать показатели эффективности использования основных фондов – фондоотдачи и фондоемкости.

Кроме ввода новых основных фондов в животноводстве Волгоградской области осуществляется реконструкция уже действующих молочных производств. С 2005 года в рамках приоритетного национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса» началась реконструкция в ООО «СП Донское» Калачевского района Волгоградской области. В настоящее время в хозяйстве 613 голов высокопродуктивных фуражных

коров голштино - фризской породы. Планируется довести молочное стадо до 1200 голов. Стоимость основных фондов к текущему моменту времени в ООО СП «Донское» Калачевского района увеличилась за счет высокопродуктивного молочного КРС, закупки современного импортного оборудования для высококачественного производства молока, введения в эксплуатацию высокотехнологической доильной установки «Карусель» [1].

Ввод новых основных фондов осуществлялся благодаря целевой программе «Развитие пилотных семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009-2011 годы». Построено молочных ферм в 2010 г. в Республике Башкортостан 45, в Республике Татарстан 48, Чувашской республике 13, Белгородской области 16, Воронежской области 24, Самарской области 18 и др. Положительный опыт накоплен в Республике Татарстан, поскольку из 72 животноводческих ферм – 48 молочного направления. В качестве примера рассмотрим семейную молочную ферму на 40 коров Р.П. Дмитриева в Кукморском районе д. Пчеловод. Общая стоимость проекта составила – 4,5 млн. руб. Стоимость одного скотоместа – 8,9 тыс. руб. Израсходовано на строительство животноводческого помещения – 3,1 млн. руб.; на оборудование с учетом монтажа 483 тыс. руб.; на племенной скот – 923 тыс. руб. Приобретено оборудование: линейная доильная установка (на 24 головы) «ДаМилк», доильные аппараты, танк охладитель молока (на 800 л), индивидуальные автопоилки, скребковый транспортер ТСН-160, цепи привязи [4, с. 19].

Государственная поддержка молочной семейной фермы проходила следующим образом: оборудование по программе 50х50 – 355 тыс. руб. Субсидии на племенной скот (40 руб. на 1 кг живой массы) – 461 тыс. руб.

В Самарской области стоимость проекта молочной семейной фермы составляла 78,8 млн. руб. на 100 голов молочного КРС. Стоимость одного скотоместа составила- 788 тыс. руб.

Отметим, что стоимость основных фондов новых молочных семейных ферм варьируется в зависимости от размера, количества молочных КРС, а также стоимости строительства, строительных материалов, агрегатов, доильных установок, оборудования, новых инновационных технологий. Оценку экономической эффективности программы будет проводить Министерство сельского хозяйства Российской Федерации.

В целом по Российской Федерации и в Волгоградской области в действующих хозяйствах всех категорий по производству молока возрастной состав основных фондов и фондооснащенность различны. Материально-техническая база в хозяйствах по производству молока зависит от формы собственности хозяйствующего субъекта, наличия оборотного и основного капитала, эффективности хозяйствования и т.д. Актуальной остается проблема обновления и ввода в эксплуатацию новых

основных фондов в молочном скотоводстве. Основные фонды в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве по Российской Федерации и Волгоградской области сокращались с 2007 г. по 2010 г. Износ основных средств в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве по Российской Федерации в среднем составил примерно 44 % за 2004-2010 гг.

Коэффициент обновления основных фондов в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве по РФ и в Волгоградской области снижался с 2007 г. по 2010 г. За 2007-2010 гг. он составил в среднем по РФ 4,3 %, а по Волгоградской области 8,1 %. Увеличение инвестиций в основной капитал по РФ с 3,9 % в 2005 году до 5 % в 2007 году свидетельствует о том, что увеличивался и ввод в действие основных фондов с 4,3 % в 2005 году до 5,9 % в 2007 году [3, с. 120]. С 2008 года по 2010 год инвестиции в основной капитал снижались в 2008 году с 4,6 % до 3,3 % в 2010 году, так же это влияло и на ввод в действие основных фондов. Инвестиции в основной капитал по крупным и средним организациям в сельском хозяйстве, охоте и предоставлении услуг в этих областях (в фактических ценах) в Волгоградской области составили в среднем с 2007 г. по 2010 г. 2860,6 млн. руб. а в производство молочных продуктов за тот же период 172,4 млн. руб. На снижение инвестиций в основной капитал повлиял экономический кризис. С 2006 года по 2010 год за счет инвестиционных кредитов в стране построено, а также модернизировано свыше полутора тысяч объектов молочного скотоводства, 596 объектов свиноводства, 343 объекта птицеводства, 58 объектов для производства КРС [5].

В Российской Федерации и Волгоградской области недостаточная развитость материально-технической базы замедляет интенсификацию молочного производства. На 1 июля 2006 г. в Волгоградской области насчитывалось доильных установок в крупных и средних сельхозорганизациях - 527 штук, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – 29 штук, у индивидуальных предпринимателей – 7 штук, в личных подсобных 658 штук. Как отмечает Волгоградстат техническая оснащенность сельхозорганизаций Волгоградской области доильными установками и агрегатами находится на низком уровне. Коэффициент ликвидации основных фондов в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве по Российской Федерации в среднем оставил 3,15 % за 2007-2010 гг., а по Волгоградской области в среднем оставил 1,6 % за аналогичный период.

Ежегодно количество дольных установок и агрегатов в сельскохозяйственных организациях Волгоградской области сокращалось в результате устаревания, новой техники приобреталось мало. В 2000 г. доильных установок и агрегатов было 1979 штук, а в 2010 г. их количество составило 259 штук [6, с. 31]. По сравнению с другими областями Южного федерального округа показатели Волгоградской области средние.

Обновление основных фондов, в качестве которых выступает породный крупный рогатый скот, на территории Российской Федерации осуществляет ОАО «Росагролизинг». Поставлено крупного рогатого скота в 2011 году в Республики: Кабардино-Балкарская, Саха (Якутия), Хабаровский край, Калужскую область, Московскую область, Архангельскую область, Волгоградскую область, Кировскую область, Оренбургскую область, Пензенскую область, Самарскую область всего 1922 голов. Поставлено в среднем на один регион 148 голов. В Республики: Карачаево-Черкесскую, Башкортостан, а также Курскую, Липецкую, Ленинградскую, Ростовскую, Сахалинскую и Еврейскую Автономную области поставлено всего 3156 голов, а в среднем на один регион 395 голов. В Республику Бурятия, Белгородскую область, Воронежскую область, Ярославскую область, Челябинскую область, Новосибирскую область поставлено 4000 голов, что в среднем составило на один регион 667 голов. Наибольшее количество 11894 голов крупного рогатого скота было поставлено в Краснодарский край, Ставропольский край, Алтайский край, Забайкальский край, Рязанскую и Амурскую области. На каждый субъект в среднем пришлось по 636 голов.

Таким образом отметим, что основные фонды, участвуя в процессе производства молока, влияют на конечный продукт. При этом насколько трудовые ресурсы грамотно и эффективно будут применять, и использовать их настолько будет очевиден результат. Недостаточная квалификация работников непосредственно связанных с производством молока может привести к нарушениям в технологии кормления, технологии доения, а также других технологических процессах, что в итоге может вызвать заболевание животных, снизить надой молока, ускорить выбраковку КРС, повысить себестоимость. Показатель фондоотдачи при этом будет снижаться. В то же время низкая фондоотдача может быть вызвана в результате дорого и некачественного строительства молочных комплексов, инженерных просчетов, низкой продуктивности молочного КРС и т.д

На новых молочных комплексах и фермах может иметь место высокая фондооснащенность, что повлияет на рост фондовооруженности труда и производительности труда. Рост фондооснащенности изменяет пропорции между основными и оборотными фондами, между основными фондами, которые непосредственно участвуют в процессе производства и непроизводственного назначения, поэтому важно соблюдать правильные пропорции между ними, обеспечить потребность в основных фондах в молочном производстве согласно норматива. На эффективность использования основных фондов будет оказывать влияние структура основных фондов, как на новом производстве, так и действующем.

Повышение эффективности использования основных фондов сложный процесс, поскольку они зависимы как от эндогенных, так и

экзогенных факторов. Если рассматривать создание нового молочного комплекса или фермы, то важно разработать качественный проект. Не затягивать сроки строительства, выбирать надежные строительные компании. Также если имеется ввиду модернизация или реконструкция уже действующих производств, то целесообразно рассчитать затраты, сравнить со строительством нового производства. Если экономически будет оправдано обновление только старого оборудования, то это позволит сократить расходы и время на новое строительство, обеспечит быстрый прирост конечного продукта. На сегодняшний день покупка оборудования для хозяйств, занимающихся производством молока, сопряжена с правильным выбором отечественного или импортного оборудования в зависимости от цены, качества, надежности.

Важной составляющей основных фондов в хозяйствах по производству молока является продуктивный скот, поэтому необходимо изыскивать резервы повышения эффективности использования этого вида основных фондов. Особенностью молочного производства является то, что оно зависит от «биологической», «зоотехнической» и «ветеринарной науки». На современном этапе развития животноводства благодаря именно этим наукам разработаны технологии производства молока, технологии размещения стада, технологии кормления молочного КРС, технологии доения, технологии осеменения и отела коров, технологии выращивания молодняка, технологии повышения молочной продуктивности коров. Грамотное использование научных достижений позволяет разработать мероприятия и выявить резервы повышения эффективного хозяйствования.

В деятельности хозяйств весьма важно осуществлять расчет экономической эффективности молочного производства, экономическую эффективность капитальных вложений, а также проводить анализ эффективности использования основных фондов. Мониторинг таких показателей как фондоотдача основных производственных фондов, фондоемкость, фондорентабельность позволит накопить информацию и делать обоснованные выводы об эффективности использования и управления ОПФ в хозяйствах, занятых производством молока.

Модернизация, реконструкция, строительство хозяйств по производству молока требует капитальных вложений. В современных условиях хозяйствования существует реальная потребность в привлечении дополнительных финансовых ресурсов. Поэтому хозяйствующим субъектам важно оценивать свои собственные ресурсы, знать о возможности привлечения бюджетных финансовых ресурсов в рамках государственной поддержки, а также иметь возможность получить кредит в банке. Для выше перечисленных мероприятий надо изучать перечень отраслевых целевых программ, направленных на развитие животноводства на сайте Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, обращаться за

консультациями в Министерство сельского хозяйства России в конкретном регионе. Каждый хозяйствующий субъект должен стремиться самостоятельно, повысить свою финансовую грамотность, интересоваться новыми технологиями и достижениями в сельском хозяйстве.

Список использованной литературы

1. В Волгоградской области проходит модернизация молочных производств / Новые предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.volganet.ru/irj/avo.html?NavigationTarget=navurl://a9651a12a2e65a2dc9f341ebb9e60279&guid=/guid/50263436-f893-2e10-6bb8-fba60500745c> (дата обращения: 21.11.2012 г.).

2. Во Фроловском районе начато строительство молочной фермы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.novostivolgograda.ru/novosti/ekonomika/mir/32321-vo-frolovskom-rayone-nachato-stroitelstvo-molochnoy-fermy.html> (дата обращения: 10.05.2012 г.).

3. Горбунова Е.Г. Современные тенденции развития сельскохозяйственного производства в Российской Федерации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2012. № 4 (21). С.120–126.

Российский АПК: новые точки роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/news/news/show/4835.285.htm> (дата обращения: 10.05.2012 г.).

4. О ходе реализации отраслевой целевой программы «Развитие пилотных семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009-2011 годы»: информационное издание / Министерство сельского хозяйства РФ; под ред. Д.И. Торопова. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2011. – 48 с.

5. Российский АПК: новые точки роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/news/news/show/4835.285.htm> (дата обращения: 10.05.2012 г.).

6. Сельское хозяйство Волгоградской области 2011 г.: статистическое обозрение № 401 / Волгоградстат; отв. Ю.В. Шевырева Ю.В // Каталог информационно – статистических услуг по индивидуальным заказам на 2011 год. – Волгоград, 2011.

© Горбунова Е.Г., 2013

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Бизнес-образование – сравнительно новое для нашей образовательной системы понятие, всецело связанное со становлением рыночной экономики. Под бизнес-образованием в узком смысле совсем недавно понимали только программы MBA. В широком смысле под бизнес-образованием следует понимать любые формы профессионального обучения в области менеджмента, в том числе программы дополнительного профессионального образования, имеющие своей целью развитие бизнеса.

Сегодня границы бизнес-образования расширены и имеется несколько моделей: высшее образование, повышение квалификации, переподготовка специалистов, а также отдельные семинары и тренинги [1]. За полтора десятилетия в подготовке менеджеров, предпринимателей, кадров управления различного уровня произошли разительные перемены. Сменилась образовательная парадигма «от обучения на всю жизнь» к обучению «через всю жизнь». Теперь бизнес-образование стало основным «поставщиком» кадров для рыночной экономики, которые во многом определяют успех реформ, судьбы развития предпринимательства как основы рыночной экономики, достижение социально-значимых целей и реальных результатов жизни людей.

В российском законодательстве закреплены, хотя и постоянно эволюционируют, основы профессионального образования, в том числе, дополнительного. Создана широкая сеть субъектов бизнес-образования - бизнес-школы, региональные и муниципальные учебные центры, корпоративные и виртуальные университеты, консультативные и обучающие фирмы, консорциумы и т.п. В итоге бизнес-образование институционализировано как авторитетная и вполне самостоятельная подсистема образования Российской Федерации.

Развитие российского бизнес-образования состоялось и сохраняет свою позитивную динамику благодаря инициативе, целеустремленности, подвижничеству ведущих вузов экономического и управленческого профиля: Российской академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации; Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации; Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов; Экономического факультета и школы менеджмента МГУ имени М.В. Ломоносова и целого ряда других крупных

вузов, имеющих большой научно-методический, материально-технический потенциал и богатые традиции.

Анализ уровня «ключевой ценности» услуги бизнес-образования позволяет сделать вывод о том, что развитие карьеры - это основа ключевой ценности услуги «бизнес-образования». Новые знания и компетенции имеют существенно более низкую оценку. Это можно объяснить тем, что существует множество альтернативных способов реализации этой цели, в частности, самообучение. Рост доходов скорее является функцией развития карьеры, а приобретение полезных связей - важный элемент ценности, поскольку часто определяет реализацию других ценностей (роста карьеры и доходов). Интересно, что тот же опрос работодателей показал, что наличие степени MBA в большинстве случаев не оказывает существенного влияния на карьеру.

Таким образом, можно констатировать, что рост карьеры - это важнейшая потребительская ценность услуги бизнес-образования, вокруг которой должна строиться вся концепция развития бизнес-школы. Для формулирования основных составляющих концепции развития бизнес-школы рассмотрим существующие форматы школ. На рынке образования можно выделить несколько типов учебных заведений, обеспечивающих услуги по бизнес-образованию. Каждое из типов учебных заведений реализует свою концепцию бизнес-образования [2].

1. Бизнес-школы при классических университетах. Особенностью этого типа бизнес-школ является их непосредственная взаимосвязь с базовым университетом. Такие бизнес-школы, как правило, характеризуются существенной ролью научно-исследовательской составляющей в обучении, что часто отдаляет их от практики. Основным недостатком такого формата бизнес-школы является ее неспособность к быстрой адаптации, схватыванию насущных тенденций и потребностей практиков в сфере бизнеса. Тем не менее, большинство бизнес-школ в мире функционируют именно в этом формате. В Санкт-Петербурге к таким бизнес-школам следует отнести Высшую школу менеджмента (факультет менеджмента СПбГУ), Высшую экономическую школу СПбГУЭФ и др.

2. Частные бизнес-школы. Эти школы более свободны в выборе концепции развития, поэтому потенциально более адаптивны к потребностям слушателей. Эти школы активно занимаются консалтингом помимо обучения. Но в отличие от консалтинговых компаний, они приходят к нему через обучение, что повышает доверие к ним со стороны клиентов. Недостатки таких школ полностью зависят от стиля и стратегии управления ими. Они могут быть более дорогими, менее известными, число слушателей может быть ограничено. К таким школам относится ИМИСП (Санкт-Петербург).

3. Корпоративные бизнес-школы (академии, университеты). Эти бизнес-школы нацелены на обучение сотрудников корпорации, часто не

являются широко известными, хотя бывают и случаи, когда их дипломы ценятся среди других компаний. Такие школы скорее эффективны для обучения сотрудников среднего (менеджеров) и нижнего уровня (рабочих, клерков). Для топ-менеджеров, обучающихся в таких школах, существует риск распространения стереотипного группового мышления, плохо адаптирующегося к новым ситуациям. Таким образом, высший менеджмент начинает «вариться в собственном соку», не используя внешние знания и ресурсы [2].

4. Учебные заведения, создаваемые консалтинговыми фирмами. Этот формат предполагает приход в образование через консалтинг. Недостатком этой формы является узкая специализация школы и ее преподавательского состава. Обычно консалтинговая компания хорошо знает только отдельные сферы бизнеса, на которых и может специализироваться в обучении. Дать же широкопрофильное бизнес-образование она не в состоянии. Примером такого формата бизнес-школы является московская экономико-правовая школа «ФБК» (финансовые и бухгалтерские консультанты).

В данный момент в России доминируют бизнес-школы первого типа. В то же время достаточно быстро развиваются школы второго типа. В будущем скорее будет происходить более четкое позиционирование бизнес-школ в соответствии с сегментацией слушателей и их предпочтениями в профессиональной области (занимаемый уровень и отрасль бизнеса) [2].

Анализ тенденций развития рынка бизнес-образования, ценности услуги и форматов развития бизнес-школ позволяет сделать выводы о недостаточном развитии бизнес-образования в периферийных районах России. Активное развитие бизнес-школ наблюдается в центральной части страны, а именно, в двух столицах – Санкт-Петербурге и Москве [3].

Разброс стоимости бизнес-образования значителен, если сравнивать европейский центр России и районы удаленные от центра. Бизнес-образование дороже всего в Екатеринбурге, Сургуте, Перми, Самаре (\$9200 и более). Самое доступное бизнес-образование в Новосибирске, Саратове, Нижнем Новгороде, Ульяновске (до \$6000).

В 33% региональных бизнес-школ учатся жители других областей (в основном соседних). В Москве доля студентов из других регионов обычно составляет около четверти от общего числа слушателей модульных программ. Из представителей стран СНГ в московских бизнес-школах преобладают слушатели из Украины. Также велика доля слушателей из Казахстана и Белоруссии.

Из российских регионов больше всего слушателей приезжают в Москву из Екатеринбурга, Владивостока и Казани. Также в московских бизнес-школах учатся слушатели из Челябинска, Тюмени, Самары, Перми, Новосибирска, Красноярска, Краснодара.

Из представителей стран СНГ в бизнес-школах Санкт-Петербурга преобладают слушатели из Украины.

Из городов России больше всего слушателей приезжают в Санкт-Петербург из Москвы, Екатеринбург, Архангельска, Мурманска. Также в бизнес-школах северной столицы учатся слушатели из Сургута, Перми, Новосибирска, Уфы, Омска.

Для развития отечественного бизнес-образования неценное значение имеет учет передового зарубежного опыта. Начиная с 90-х годов российскими учеными и экспертами этот опыт был основательно «просвечен», а затем с учетом нашей специфики и условий освоен в образовательной практике. И это относится не только к программам типа MBA, но и к опыту подготовки менеджеров, финансистов, маркетологов. В условиях глобализации меняется конкурентная среда в бизнес-образовательной сфере. Здесь теперь не просто учат людей предпринимательству, но и развивают способности к адаптации на рынке, решать сложные и нетрадиционные задачи современного менеджмента.

Список использованной литературы

1. Особенности российского бизнес-образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rabe.ru/page/70>. – Загл. с экрана.
2. Мисикова З.В. Проблемы науки и образования Проблемы современной экономики, № 2 (30), 2009
3. Тенденции спроса на рынке бизнес-образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/mr/education/business_school.htm – Загл. с экрана.

© Гришина В.А., Попова О.Г., 2013

УДК 332

Е.В. Дайнат,
*Восточная Экономико-Юридическая
Гуманитарная Академия (Академия ВЭГУ)
г. Уфа, Российская Федерация*

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ МАРКЕТИНГА (НА ПРИМЕРЕ ООО ДСК «ЕВРОБЕТОН»)

Прежде чем успешно осуществить какое-либо производство, физическое или юридическое лицо должно тщательно продумать, что именно, к какому сроку, какими способами и с помощью каких средств оно

должно это сделать. В противном случае его намерения могут оказаться не выполненными, а затраченные на это средства и время безвозвратно утерянными. [6]

Следовательно, первой и главной стадией управления любым видом коммерческой деятельности всегда является процесс постановки цели и нахождения способов его выполнения. Стадии постановки цели – это планирование и прогнозирование. Конечным результатом этой цели является построение идеальной модели производственного процесса, направленного на достижение главной цели предприятия. [1, с. 80]

Главной целью организации и планировании коммерческой деятельности предприятия является получение прибыли через удовлетворение покупательского спроса при высокой культуре торгового обслуживания.

Одним из факторов, определяющих успешное функционирование торгового предприятия в условиях постоянно меняющейся рыночной среды, выступает анализ коммерческой деятельности с учетом отраслевых особенностей маркетинга, систематическое проведение которого способствует осуществлению быстрой, качественной и профессиональной оценке результативности коммерческой работы предприятия; точному и своевременному выявлению и учету факторов, влияющих на получаемую прибыль по конкретным видам реализуемых товаров; выбору оптимальных путей решения коммерческих проблем торгового предприятия и получения достаточной прибыли в ближайшей и отдаленной перспективе. [2, с. 35]

Система маркетинга - это инструмент в борьбе за рынок, а изучение потребностей рынка и запросов покупателей производится с целью одержать верх над конкурентами. Поэтому успех любого предприятия зависит не столько от его производственных мощностей и возможностей, сколько от опыта в вопросах маркетинга. [4, с. 13]

Этот план должен обеспечивать взаимодействие сбытового аппарата с производственными подразделениями с целью определения требований к товару, графика его производства в сроки, установленные сбытовыми службами. План маркетинга должен предусматривать наличие оптимальных запасов продукции (товарных запасов), программу рекламы и других мероприятий, содействующих сбыту, финансовую программу, включающую расчеты издержек и прибылей. Каждый элемент плана маркетинга должен содержать стоимостную оценку и быть связан с бюджетом предприятия. [3, 56]

Предприятие ООО ДСК «Евробетон» входит в холдинг компании ООО «Промтехстрой», которое образовано в 1993 г.

В структуру предприятия входят несколько собственных подразделений, каждое из которых выполняет определенный круг задач, что

позволяет осуществлять полный цикл услуг, от производства строительных материалов и строительства, до транспортных услуг.

Продукция завода поставляется на объекты гражданского, жилищного строительства на строительство уникальных сооружений культурно - социального назначения.

В рассматриваемой теме был проведен анализ основных экономических показателей деятельности предприятия в динамике за 2009-2011 гг. Показатели финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности предприятия, относят ООО ДСК «Евробетон» к категории предприятий со средней эффективностью финансово-хозяйственной деятельности. [5]

Далее на предприятии был рассмотрен более детальный анализ деятельности коммерческих служб ООО ДСК «Евробетон» по основным направлениям деятельности: снабженческой и сбытовой деятельности.

Предприятие осуществляет основную свою деятельность в производстве бетонных, железобетонных изделий, металлоконструкций любой сложности, опалубки, товарного бетона, строительного раствора.

При функционировании отдела снабжения были выявлены следующие недостатки: при закупках основных и вспомогательных материалов большую роль играют постоянные и надежные поставщики, которые в действительности отсутствуют у предприятия. От выбора поставщика зависят: издержки, качество, своевременность поставок и др., а следовательно и объем товарооборота. Все это приводит к необходимости тщательного выбора поставщиков. Как видно из проведенного анализа деятельности отдела снабжения ООО ДСК «Евробетон», предприятие проходит этап отбора поставщиков, несогласованно работает отдел снабжения и поэтому закупка и поставка вспомогательного материала не стабильна и может привести к простоям оборудования и снижению эффективности функционирования всей макрологистической системы, тем самым снижая прибыль всего предприятия.

Основу коммерческой деятельности предприятия составляет процесс продажи товаров. Рациональная организация сбыта - является основной прибыльного ведения дела. Потребителями выпускаемой продукции являются организации, потребляющие строительные материалы для осуществления коммерческих и государственных строений.

Наибольший объем продаж предприятия приходится на железобетонные изделия. В 2010 г. спрос на железобетонные изделия составил 97,9% всех наименований выпускаемой продукции предприятия. В 2011 г. спрос снизился до 80,9%, но увеличился спрос на бетонные изделия с 1,7% в 2010 г. до 2,5% в 2011 г. А так же вырос спрос на бетон (раствор) с 0,4% в 2010 г. до 16,6% в 2011 г.

Снижение спроса на железобетонные изделия в 2011г., связано с тем, что открываются предприятия – конкуренты, выпускающие такую же продукцию как ООО ДСК «Евробетон».

В общем, высокий спрос на железобетонные изделия связан с тем, что в Республики Башкортостан стремительно развивается строительный сектор экономики.

В результате анализа деятельности коммерческих служб, было выявлено, что несогласованно и нестабильно работают отделы сбыта продукции и отдел снабжения. Все это говорит о том, что на предприятии ООО ДСК «Евробетон» отсутствует отдел маркетинга.

Таким образом, для ситуационного анализа по коммерческой службе предприятия (отдел снабжения и отдел сбыта), необходимо проанализировать четыре аспекта, характеризующие деятельность компании ООО ДСК «Евробетон» как с положительной, так и с отрицательной стороны. Для этого необходимо провести **SWOT – анализ** (таблица 1).

Оценив сильные и слабые стороны ООО ДСК «Евробетон», можно сделать следующие выводы, определить цели и разработать рекомендации по совершенствованию управления на предприятии.

Таблица 1 - SWOT – анализ ООО ДСК «Евробетон».

Возможности (S)	Угрозы (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможности выхода на новые сегменты рынка; 2. Развитие корпоративных клиентов и новых отраслей потребителей (номенклатура); 3. Внедрение системы маркетинга; 4. Расширение рынка сбыта; 5. Использование новых технологий и оборудования; 6. Вхождение в ВТО как снижение торговых барьеров для входа на международные рынки. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Появление конкурентов, реализующих идентичную продукцию; 2. Товарная и ценовая политика предприятий-конкурентов; 3. Увеличение в объемах производства и продаж фирм-конкурентов; 4. Низкая доступность финансов (упущенная выгода)
Сильные стороны (O)	Слабые стороны (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Опыт работы в отрасли; 2. Широкая номенклатура товаров; 3. Умеренная цена для регионального рынка; 4. Стабильная потребность в производимой продукции. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая текучесть кадров; 2. Отсутствие квалифицированных специалистов по ряду направлений деятельности; 3. Отсутствие маркетинга; 4. Не устойчивые связи с поставщиками; 5. Недостаточное количество постоянных клиентов и поставщиков.

Большой опыт работы в строительной отрасли, возможности выхода на новые сегменты рынка и широкой номенклатуры производимой продукции на предприятии, а также использования новых технологий по производству продукции и умеренная цена для регионального рынка - устранит появление конкурентов на рынке, выпускающих идентичную продукцию, и соответственно снизит вероятность увеличения объемов производства предприятий-конкурентов. Внедрение системы маркетинга на предприятии, в частности направленных на снабжение - способствует налаживанию длительных, устойчивых связей с поставщиками; на сбыт - постоянному и достаточному количеству клиентов для сбыта продукции. Так же это способствует привлечению квалифицированных специалистов и уменьшению текучести кадров персонала. Качественная работа маркетинга предприятия приведет к минимуму товарно и ценовой политики предприятий-конкурентов.

Вхождение в ВТО, способствует расширению международного рынка сбыта продукции, привлечение инвесторов финансирования.

Все вышеперечисленное способствует предприятию получения еще большей прибыли и стабильному функционированию на долгое время в строительном секторе экономики.

Таким образом, можно сформулировать следующую стратегическую цель на предприятии: разработка эффективной системы маркетинга на предприятии с целью повышения конкурентоспособности на региональном и Российском строительном рынке.

Список использованной литературы

1. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление: Учебник. - Ростов н/Д.: «Феникс», 2009. 365 с.
2. Воронина Э.М. Менеджмент предприятия и организации: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М., 2002. 184 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Перевод с английского В.Б. Боброва.: Учебник. – М.: «Прогресс», 1991. 657 с.
4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: «ИНФРА-М», 2009. 248 с.
5. Промтехстрой – строительный альянс нового тысячелетия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.promtehstroy.ru/>
6. Коммерческая деятельность. Электронный учебник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m164/3_3.htm.

© Дайнат Е.В., 2013

СПЕЦИФИКА ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ РИСКАМИ В РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

В преддверии внедрения стандартов Базель Проссийские банки серьезно озабочены тем, как научиться правильно управлять операционными рисками. Несмотря на подготовку российских банков, информация о практической реализации систем управления операционными рисками сегодня является крайне скудной.

По аналогии с зарубежными банками, необходимо использовать фундаментальные исследования операционного риск-менеджмента в практической деятельности, адаптировать существующие модели оценки риска к российским условиям, также разрабатывать собственные методики оценки риска. Это позволит снизить финансовые потери и увеличить конкурентоспособность российских банков.

Для анализа подверженности операционному риску российскими коммерческими банками произведем исследование в несколько этапов. Это позволит получить представление об уровне операционных потерь в российском банковском секторе.

Во-первых, выделяются показатели, информативные для целей анализа операционных рисков (ключевые индикаторы операционного риска).

В качестве ключевых индикаторов текущей деятельности представляется целесообразным использовать показатели, отражающие влияние операционного риска на финансовое состояние банка.

Ключевой индикатор риска 1 (КИР 1) - потери от реализации операционных рисков.

$$\text{КИР 1} = \frac{\text{Потери от реализации операционных рисков}}{\text{суммарные расходы}} \quad (1)$$

Ключевой индикатор риска 2 (КИР 2) - затраты, связанные с управлением операционными рисками.

$$\text{КИР 2} = \frac{\text{Затраты, связанные с управлением операционными рисками}}{\text{суммарные расходы}} \quad (2)$$

Ключевой индикатор риска 3 (КИР 3) –уровень операционного риска в банке.

$$\text{КИР 3} = \frac{\text{Затраты, связанные с управлением операционными рисками}}{\text{собственный капитал}} \quad (3)$$

Ключевой индикатор риска 4 (КИР 4) –уровень операционного риска в банке, по методике ЦБ РФ [1].

$$\text{КИР 4} = \frac{\text{валовый доход} \times 15\%}{\text{собственный капитал}} \quad (4)$$

Данные показатели предлагается рассчитывать на основе официальной отчетности банков по российским стандартам бухгалтерского учета.

Чем выше значение ключевых индикаторов, тем банк более подвержен операционному риску, поскольку риски в меньшей степени покрываются капиталом.

Кроме финансовых показателей, взятых из отчетности банков, предлагаем рассмотреть и нефинансовые характеристики деятельности банка. Одним из ключевых индикаторов эффективности контроля, характеризующим подверженность операционному риску, может выступать количество точек продаж (КИР 5). Чем больше точек продаж, тем сложнее контролировать операционную деятельность банка [2, 2-10].

Поскольку объем операций каждого типа точки продаж неодинаков, их подверженность операционному риску также отличается. При расчете индикатора, характеризующего количество точек продаж, будем использовать веса для каждого типа точки продаж (филиал – вес 1, допфис – вес 0,9, операционная касса и представительство – вес 0,8).

$$\text{КИР 5} = N1 + 0,9*N2 + 0,8*N3 \quad (5)$$

Где, N1- количество филиалов; N2- количество дополнительных офисов

N3- количество операционных касс и представительств

Другим нефинансовым показателем, является фактическая численность персонала банков (КИР 6), т.к. одним из важнейших источников операционного риска является персонал [3, 93-98]. Чем больше человек работает в банке, тем сложнее контролировать их работу, банк выше подвержен операционным потерям.

Во-вторых, каждому ключевому индикатору необходимо присвоить весовые коэффициенты, в соответствии с их значимостью для анализа. Под

весом понимается максимальная оценка, выставляемая банку в соответствии со значением индикатора, с учетом максимальной суммы баллов, равной 100.

Например: КИР1=20, КИР 2 =20, КИР 3=16, КИР 4=16, КИР 5=14, КИР 6=14

После вычисления ключевых индикаторов 1-6 и сложением баллов всех индикаторов получим итоговый балл, характеризующий степень подверженности банка операционным убыткам. Чем ближе итоговое значение к максимальному (100 баллов), тем в большей степени банк подвержен влиянию операционных рисков. На рисунке 1 показаны итоговые баллы для 10 крупнейших по капиталу банков (по состоянию на 1.01.2012 г.), а также место в итоговом рейтинге.

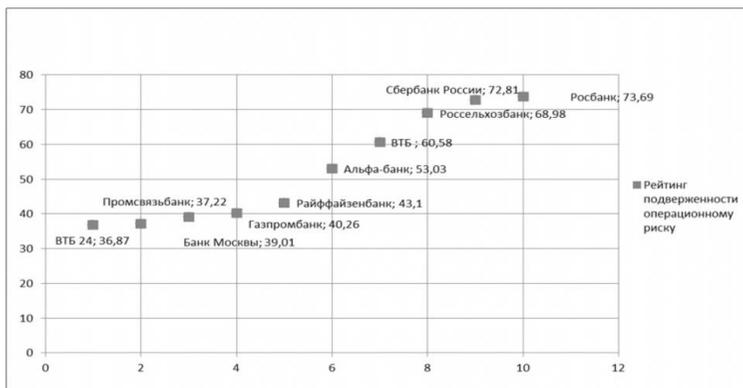


Рисунок 1- Рейтинг подверженности операционному риску на 01.01.2012 крупнейших российских банков

В группу с низким операционным риском попали 0 банков (итоговый балл менее 30), с умеренным риском – 6 банков (итоговый балл от 30 до 60), с высоким риском – 4 банка (итоговый балл более 60).

Из расчетов следует, что потенциально наименее подверженными операционному риску являются следующие банки (места 1-6): ВТБ24 (36,87), Промсвязьбанк (37,33), Банк Москвы (39,01), Газпромбанк (40,26), Райффайзенбанк (43,1), Альфа-банк(53,03).

Потенциально наиболее подверженными операционному риску являются следующие банки (места 7-10): ВТБ (60,58), «Россельхозбанк» (68,98), Сбербанк России (72,81), АКБ «РОСБАНК» (73,69).

Предложенная методика анализа операционных рисков коммерческого банка позволяет на основе официальной отчетности оценить подверженность банка операционным потерям. Высокие значения ключевых

индикаторов могут указывать на неэффективную политику в области управления операционными рисками и необходимость ее развития.

Список использованной литературы

1. Положение «О порядке расчета размера операционного риска» №346-П от 03.11.2009.
2. Янкина И.А., Долгова Е.Е. Усовершенствованный метод оценки операционного риска на основе вероятностной модели // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. №35(125). С.2-10.
3. Янкина И.А. О сопряженности денежно-кредитной и банковской политик: конструирование модели // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2006. № 4. С. 93-98.

© Долгова Е.Е., 2013

УДК 631.16

А.А. Калашников,
Волгоградский государственный университет
г. Волгоград, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИНВЕСТОРОВ, РЕАЛИЗУЮЩИХ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ НА ТЕРРИТОРИИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

В целях улучшения инвестиционного климата на территории Волгоградской области и создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику региона Администрацией Волгоградской области проводится постоянная работа по совершенствованию инвестиционного законодательства, координации взаимодействия государственных органов исполнительной власти ответственных за формирование и реализацию инвестиционной политики с администрациями муниципальных образований и с инвесторами.

В 2010 году было принято новое законодательство в области инвестиций - Закон Волгоградской области от 2 марта 2010г. №2010-ОД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области», предусматривающий расширение перечня государственной поддержки, упрощение процедур ее получения и контроля за ходом реализации инвестиционных проектов и т.п.

Государственную поддержку оказывают в приоритетных направлениях инвестиционного развития региона: внедрение энергосберегающих и ресурсосберегающих технологий, производство

фармацевтической продукции, развитие энергетического комплекса, строительство объектов здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, учреждений социального обслуживания, рекреационно-туристического комплекса и др.

Основной целью совершенствования законодательной базы является повышение инвестиционной активности в Волгоградской области, создание благоприятных условий для обеспечения защиты прав, интересов и имущества субъектов инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области.

Государственная поддержка инвесторов, реализующих инвестиционные проекты на территории Волгоградской области, осуществляется в следующих формах:

1) предоставление налоговых льгот и пониженных налоговых ставок;

2) предоставление инвестиционного налогового кредита;

3) освобождение от арендной платы за аренду земельных участков, находящихся в собственности Волгоградской области, в целях осуществления инвестиционной деятельности на арендуемых земельных участках;

4) предоставление государственных гарантий Волгоградской области;

5) предоставление нефинансовых мер государственной поддержки инвестиционной деятельности;

6) предоставление льгот при аренде объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности Волгоградской области;

7) возмещение из областного бюджета разницы процентных ставок по кредитам, полученным в российских кредитных организациях под реализацию инвестиционных проектов, в размере одной третьей ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату предоставления кредита, путем предоставления субсидий;

8) прямое участие в инвестиционной деятельности в форме бюджетных инвестиций в объекты государственной собственности Волгоградской области и бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными унитарными предприятиями, предусматривающих возникновение права Волгоградской области на эквивалентную часть уставных (складочных) капиталов и имущества пользователя объектов инвестиционной деятельности;

9) обеспечение земельных участков инженерными коммуникациями;

10) иные формы, предусмотренные законодательством Российской Федерации и Волгоградской области.

Инвестор имеет право претендовать на несколько форм государственной поддержки, при этом совокупный размер всех предоставляемых форм государственной поддержки инвестиционной деятельности в денежном выражении не может превышать стоимости инвестиционного проекта. Порядок определения указанного совокупного размера устанавливается администрацией Волгоградской области.

Рассмотрим условия предоставления государственной поддержки инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области:

1. Государственная поддержка предоставляется инвесторам, реализующим инвестиционные проекты на территории Волгоградской области и получившим положительное решение Волгоградского областного совета по инвестициям.

Совет выносит положительное решение в отношении инвестиционного проекта, предусматривающего создание новых объектов инвестиционной деятельности или модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружение действующего производства на территории Волгоградской области в приоритетных направлениях инвестиционного развития:

2. Администрация Волгоградской области в 30-дневный срок со дня принятия Советом положительного решения в отношении инвестиционного проекта обязана заключить инвестиционное соглашение с инвестором, реализующим инвестиционный проект, получивший положительное решение Совета.

3. Государственная поддержка оказывается на срок не более пяти лет в пределах срока окупаемости инвестиционного проекта. По решению Волгоградской областной Думы государственная поддержка может быть продлена на следующий срок до пяти лет в пределах срока окупаемости инвестиционного проекта по представлению администрации Волгоградской области.

Инвестиционное соглашение с инвестором, получающим государственную поддержку, от имени Волгоградской области заключается администрацией Волгоградской области, которая определяет процедуру заключения, регистрации, ведения учета инвестиционных соглашений, контроля за соблюдением условий инвестиционных соглашений.

Инвестор получает право на использование избранных форм государственной поддержки с момента заключения инвестиционного соглашения. В случае неисполнения инвесторами обязательств, указанных в инвестиционном соглашении, они лишаются всех форм государственной поддержки.

Рассмотрим наиболее эффективные налоговые инструменты, которыми могут воспользоваться инвесторы, планирующие реализовать инвестиционный проект в Волгоградской области.

Право на получение налоговых льгот имеют инвесторы, реализующие инвестиционные проекты, получившие положительное решение Совета, и заключившие инвестиционное соглашение с администрацией Волгоградской области. Налоговые льготы предоставляются в пределах предоставленных субъекту Российской Федерации прав.

Инвесторам устанавливаются пониженные ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в областной бюджет, в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации и Законом Волгоградской области от 17 декабря 1999 г. №352-ОД «О ставках налога на прибыль организаций».

Изменения в Законе о налоге на имущество, которые вступили в силу с 2011 года, позволяют инвесторам облегчить свое налоговое бремя на сумму равную денежному эквиваленту налоговой ставки 2,2 % в части имущества участвующего в инвестиционном проекте. Льгота по налогу на имущество применяется на срок не более пяти лет в пределах срока окупаемости инвестиционного проекта.

Условием предоставления данного вида налоговых преференций является наличие заключенного с администрацией Волгоградской области инвестиционного соглашения, ведение компанией раздельного учета имущества, предоставление в налоговый орган определенного пакета документов.

Инвестиционный налоговый кредит (ИНК) - инструмент господдержки, сочетающий в себе элементы заемного финансирования, суть которого заключается в возможности изменения срока уплаты налога на прибыль организации, а также региональных налогов в части, поступающей в областной бюджет. ИНК предоставляется на основании договора на срок от 1 года до 5 лет организациям, инвестиционные проекты которых одобрены Администрацией Волгоградской области, либо инвесторам, реализующим особо важный заказ по социально-экономическому развитию области, либо организациям, проводящим НИОКР или осуществляющим инновационную деятельность, либо создающим энергоэффективные объекты. ИНК выделяется в размере не более 50 % годовой суммы подлежащих зачислению в бюджет налогов, исчисленных в текущем финансовом году.

Однако на практике получение ИНК сдерживается, в том числе и по причине несовершенства законодательной базы, регулирующей предоставление налогового кредита. В частности, отсутствуют понятные критерии, позволяющие определить срок, на который может быть предоставлен ИНК.

Отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой возможность предприятия изменить срок уплаты налога на срок, не

превышающий один год, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой суммы задолженности.

Для того чтобы получить данную налоговую преференцию налогоплательщик должен представить в УФНС по Волгоградской области и Администрацию Волгоградской области пакет документов, подтверждающий наступление для него одного из оснований (или сразу нескольких) для отсрочки или рассрочки уплаты налогов: причинение ущерба в результате стихийного бедствия, задержка бюджетного финансирования, возникновение признаков несостоятельности (банкротства), производство и (или) реализация товаров, работ или услуг заинтересованным лицом носит сезонный характер.

Наиболее реально воспользоваться механизмом отсрочки/рассрочки сегодня могут компании Волгоградской области, чей бизнес пострадал в результате летних пожаров.

Следует учесть, что мировой финансовый кризис и неблагоприятные последствия, для предприятия, вызванные им не являются с точки зрения законодателя и судебной практики основанием для предоставления отсрочки/рассрочки уплаты налога.

Инвесторы, арендующие земельные участки, находящиеся в собственности Волгоградской области, реализующие инвестиционные проекты и заключившие инвестиционные соглашения с администрацией Волгоградской области, не уплачивают в течение срока действия инвестиционного соглашения арендную плату за земельные участки, используемые в целях осуществления инвестиционной деятельности. Инвесторам, реализующим инвестиционные проекты и заключившим инвестиционные соглашения, могут быть предоставлены объекты недвижимости (здания, сооружения, объекты нежилого фонда и иные объекты недвижимости), находящиеся в государственной собственности Волгоградской области, в аренду на льготных условиях в соответствии с законодательством Волгоградской области.

Государственные гарантии Волгоградской области предоставляются инвесторам в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и Волгоградской области.

Нефинансовые меры государственной поддержки заключаются в поддержке (направлении) ходатайств и обращений в федеральные органы государственной власти Российской Федерации об оказании содействия инвесторам при реализации инвестиционных проектов, помощи в развитии инфраструктуры бизнеса (услуги сертификации, консалтинга, обучения и переподготовки кадров и другие услуги), содействии в подборе производственных площадей и земельных участков в соответствии с параметрами инвестиционного проекта, формировании и ведении базы данных по инвестиционным и инновационным проектам, реализуемым и

планируемым к реализации на территории Волгоградской области, формировании и ведение базы данных свободных производственных площадей, земельных участков на территории Волгоградской области, включая сопутствующую производственную инфраструктуру, в порядке, предусмотренном администрацией Волгоградской области, организационных выставок и ярмарок инвестиционных проектов, планируемых к реализации и реализуемых в Волгоградской области, публикации информационно-аналитических материалов об инвестиционной деятельности.

Предоставление нефинансовых административных мер государственной поддержки осуществляется органами государственной власти Волгоградской области в пределах их компетенции. Бюджетные инвестиции Волгоградской области осуществляются в порядке, установленном бюджетным законодательством.

Обеспечение земельных участков инженерными коммуникациями осуществляется в целях организации на их базе качественного предложения инвесторам площадок для промышленной застройки, строительства жилья и объектов социальной инфраструктуры. Порядок обеспечения земельных участков инженерными коммуникациями, а также объем и источники финансирования затрат, связанных с их созданием, определяются соответствующей долгосрочной целевой программой.

По результатам практического применения данного законодательства возникла необходимость внесения изменений в базовый инвестиционный Закон №2010-ОД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области», и в настоящее время инициирована работа по внесению в него изменений в части расширения перечня приоритетных направлений, по которым оказывается государственная поддержка, а также уточнения перечня представляемых инвестором документов [2]. Принят закон «Об участии Волгоградской области в государственно-частных партнерствах». Наличие подобного закона обеспечит возможность актуализации и модернизации существующей нормативной базы в сфере инвестиционной деятельности. В стадии разработки находится и проект постановления Главы Администрации Волгоградской области «Основы кластерной политики в Волгоградской области». Реализация кластерной политики позволит расширить доступ хозяйствующих субъектов-участников кластеров к инвестициям, инновациям и новым технологиям.

На основе проведенного анализа инвестиционного законодательства Волгоградской области можно сделать выводы:

В период отсутствия «дешевых» кредитов, приоритетную роль среди мер господдержки приобретает инвестиционный налоговый кредит. Для инвестора ИНК позволяет существенно снизить налоговое бремя и, одновременно, решить проблему получения кредита со ставкой до от 4 до

6 % годовых. Необходимо более эффективно задействовать инструменты стимулирования инвестиционной активности связанные с предоставлением инвесторам налоговых льгот. Поскольку этот механизм связан со скрытым финансированием инвесторов, он не потребует выделения из областного бюджета дополнительных средств.

В 2010 году Комитетом экономики Администрации Волгоградской области проведена работа более чем с 50 субъектами инвестиционной деятельности: крупными промышленными предприятиями, агропромышленными холдингами, частными инвесторами и т.п. Суть работы заключалась в проведении консультативных встреч и переговоров по формированию инвестиционных проектов, организации заседаний межведомственной комиссии по размещению производительных сил, Волгоградского областного совета по инвестициям, сопровождении инвестиционных проектов, находящихся в инвестиционной и эксплуатационной стадиях реализации, заключении соглашений о сотрудничестве и взаимодействиях, предусматривающих этапы вложения инвестиций, рассмотрение вопросов оказания государственной поддержки в формах, предусмотренных действующим законодательством [2].

Ежеквартально с целью координации инвестиционной деятельности в регионе организуется опрос муниципальных образований о наличии инвестиционных предложений, подготовленных к реализации и реализуемых на территории инвестиционных проектов, а также о мерах и объемах необходимой государственной поддержки инвесторам.

Для финансирования инвестиционных проектов возможно привлечение зарубежных институциональных инвесторов в лице венчурных и инвестиционных фондов, инвестиционных банков.

Необходимо также создание специализированных консалтинговых центров с участием иностранных инвесторов с целью правильной оценки и отбора инвестиционных проектов, а также привлечение финансово-кредитных учреждений, аудиторских компаний, выступающих в роли финансовых консультантов и финансовых посредников.

Роль аудиторских фирм состоит в решении вопросов, связанных с оценкой инвестиционных проектов, использованием денежных средств, выделяемых для финансирования различных заказов, как регионального, так и муниципального уровнях, контролем за целевым использованием предоставляемых кредитов.

Необходимо также оказывать содействие Администрации Волгограда в формировании таких небанковских инвестиционных институтов как кредитные союзы, общества взаимного кредитования, паевые инвестиционные фонды, лизинговые компании.

Анализирую сложившуюся ситуацию в регионе, можно сделать вывод, что механизм инвестиционного налогового кредита в течении

последних лет практически не работает. Основная проблема заключается в условиях предоставления кредита, который предоставляется производственным предприятиям размере 30% стоимости оборудования.

Максимальный срок кредита не может превышать 5 лет. Зачастую, капитальные затраты не окупаются за такой период. Поэтому представляется возможным увеличение срока предоставления налогового кредита на региональном уровне.

Следующий вопрос касается замена льготы по налогу на прибыль организаций введением специальных налоговых режимов, который предполагает инвестиционное стимулирование. На наш взгляд, эта льгота не привела к результатам, поскольку объемы производства являются фактором, сдерживающим развитие малого бизнеса.

На наш взгляд, необходимо предоставить организациям возможность перехода на упрощенную систему налогообложения, ограничив только сроком использования данного режима по истечении которого оно должно будет вернуться в общий режим налогообложения, при этом не учитывая объемы производства.

Таким образом, базовые условия по привлечению инвестиций и созданию благоприятного инвестиционного климата в инвестиционном развитии Волгоградской области созданы, и запланирована работа по их дальнейшему совершенствованию.

Список использованной литературы

1. Закон Волгоградской области от 2 марта 2010 г. №2010-ОД «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Волгоградской области».

2. Официальный сайт Администрации Волгоградской URL:/ [http:// www.volganet.ru/economics/MainDirection/r3_4_5.htm](http://www.volganet.ru/economics/MainDirection/r3_4_5.htm).

© Калашников А.А., 2013

УДК 334

И.А. Корж,

*Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь*

ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С точки зрения римских юристов, «предпринимательством» считалось занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая, а предпринимателем - арендатор, человек, ведущий общественное строительство. В средние века к предпринимателям относили лиц, занимавшихся внешней торговлей.

В XVII веке, предпринимателем стали называть человека, заключившего с государством контракт на выполнение работ или на поставку определенной продукции.

Впервые экономическое определение слова «предприниматель» появилось во Всеобщем словаре коммерции, изданном в Париже в 1723 г., где под ним понимался человек, берущий «на себя обязательство по производству или строительству объекта».

Научное определение слова «предприниматель» появилось в работах английского экономиста Ричарда Кантильона. Под предпринимателем он понимал человека, действующего в условиях риска, в связи с тем, что торговцы, фермеры, ремесленники и прочие мелкие собственники покупают по определенной цене, а продают - по неизвестной.

В трудах К. Маркса, Ф. Энгельса и В. И. Ленина встречается немало негативных оценок предпринимательства, они считают его пережитком экономической старости.

До начала XVIII века государственной поддержки предпринимательства в России как таковой почти не было. Однако и тогда можно было встретить интересные моменты.

С XIII по XV век пришлых крестьян (их называли «новопоярничиками») освобождали от уплаты налогов собственнику этой земли на срок от 5 до 15 лет.

Существовали меры, предусматривающие защиту от нечестной торговли купцов-иностранцев, которые в целях захвата рынка снабжали деньгами небогатых русских купцов, превращая их в своих агентов, скупая через них товары по чрезвычайно низким ценам.

Петр I не допускал полной монополии частных лиц: «Регламент Мануфактур коллегии» имел специальный пункт - «Об неисключении других фабрик». Можно сказать, что это был первый российский антимонополистический закон.

Начало развития многоукладной экономике в СССР выпало на конец 80-х годов с появлением экономических субъектов - представителей различных форм собственности. Наиболее благоприятными для их развития оказались 1987-1991 гг. По данным налоговых организаций, в этот период было зарегистрировано 240 тыс. малых предприятий.

В 1989-1990 гг. кооперативы образовывались в основном на основе государственной собственности, поэтому сектор малого предпринимательства был тогда незначителен.

Новое в развитии малого предпринимательства появилось в 1990 г., с изданием постановления правительства о мерах по созданию и развитию малых предприятий, установлению налоговых льгот для них. Эта идея состояла в том, чтобы начать массовый процесс приватизации мелких нерентабельных и малоэффективных государственных предприятий, перевести их на арендную систему поощрений, кооперативную форму

собственности либо передать трудовым коллективам на принципах акционирования.

В 1990-1991 гг. государственной статистикой был зафиксирован рост малого предпринимательства, произошедший за счет преобразования кооперативов в малые предприятия, так как они имели право на налоговые льготы. Кроме того, сказалось отрицательное отношение населения к кооперативам.

Тогда же часть малых предприятий была учреждена крупными государственными организациями как дочерние. Доходность таких предприятий достигалась за счет бесплатного или льготного использования площадей, ресурсов, оборудования организаций-учредителей.

Следующий этап развития малого предпринимательства в 1992 г. обозначился расширением процесса приватизации в сфере обслуживания и торговли.

Еще одна примета 1992 г. - кризис, охвативший крупные предприятия тяжелой промышленности. Поэтому некоторые негосударственные формы хозяйствования получили развитие в промышленности.

Чаще всего малые предприятия создавались в строительстве и промышленности, а посреднических предприятий было меньше в 10 раз, чем строительных, и в 8 раз, чем промышленных.

В течение 1992 г. на складывающиеся позитивные процессы в малом предпринимательстве оказали разрушительное воздействие государственная налоговая и ценовая политика. Страну захлестнула волна псевдопредпринимательства.

Так на протяжении веков предпринимательство продолжает развиваться, не взирая на налоговый пресс, неразвитость правовой базы, просчеты приватизации, акционирования и тяжелейшие экономические условия.

У прошлого и нынешнего предпринимательства есть два сходства - первое это то, что и раньше и сейчас предпринимательством занимается в основном молодежь, а второе - как «старому», так и «новому» предпринимательству приходилось и приходится преодолевать постоянное, скрытое и явное противодействие государственной бюрократии.

Список использованной литературы

1. Нечаев Н.Г. Введение в экономическую теорию : курс лекций. Елец: ЕГУ им. И. А. Бунина, 2008
2. Журавлева, Г.П. Экономическая теория. – Москва: Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова, 2008. –289 с.
3. Булгаков А.В. Новый курс экономической теории. Москва; Тамбов: Изд. дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2009.

УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕЙ ЕДИНИЦЫ НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

На протяжении всего периода развития хозяйственной жизни общества учет является мерилом его процессов. Развитие учета определялось в зависимости от совершенствования системы производственных отношений и задач по управлению объектами экономической жизни. Во все времена центральной категорией учета являлся собственный капитал, так как именно величина собственного капитала, несмотря на условность многих критериев его подсчета, определяет масштаб, успешность и эффективность хозяйственной деятельности субъектов экономики в любой период экономического развития.

В этой связи возникает научная проблема по выявлению потребностей пользователей информации о собственном капитале хозяйствующих субъектов и соответствующих изменений учетной мысли в контексте истории и настоящего времени. Это позволяет построить вектор направления развития учетной категории «собственный капитал».

В работе «Политика и стадии роста» У. У. Ростоу выделяется пять стадий развития общества, две из которых являются промежуточными, обеспечивающими переход к новой фазе развития:

– Традиционное общество. Это аграрные общества с довольно примитивной техникой, преобладанием сельского хозяйства в экономике, сословно-классовой структурой и властью крупных земельных собственников.

– Переходное общество. На этом этапе создаются предпосылки для перехода в новую фазу развития: зарождается предпринимательство, складываются централизованные государства, растет национальное самосознание.

– Стадия «сдвига» с промышленными революциями и следующими за ними крупными социально-экономическими и политическими преобразованиями.

– Стадия «зрелости», связанная с развитием научно-технической революции, ростом городов.

– Эра «высокого массового потребления». Ее важнейшая черта — значительный рост сферы услуг, превращение производства товаров потребления в основной сектор экономики;

– Стадия «поиска качества жизни», в которой ведущим сектором экономики становится сфера услуг, а на первый план выдвигается духовное развитие человека.

В каждой из представленных стадий развития общества присутствуют свои особенности социально-экономического развития, что отражается на развитии информационных интересов субъектов предпринимательской деятельности касательно содержания, величины и структуры собственного капитала. Развитие запросов пользователей экономической информации требует адекватного учетного обеспечения, что непременно приводит к изменению принципов и методики учета.

В таблице 1 сопоставляется историческое развитие экономических условий предпринимательской деятельности и системы учета собственного капитала хозяйствующей единицы.

Таблица 1

Стадии экономического роста	Потребности пользователей информации о собственном капитале	Этап развития бухгалтерского учета	Учет собственного капитала
1	3	4	5
Традиционное общество	Обеспечение информацией о наличии материальных ценностей хозяйства	Простой учет	Общий пересчет имущества в натуральных измерителях
Переходное общество	Как можно более точно вести учет различных материальных ценностей и дебиторской задолженности в статике и динамике единым измерителем	Стоимостной униграфизм	Отражение составляющих имущества и обязательств в денежном измерении (справедливая цена)
		Диграфизм	Техническое введение в систему счетов условного счета «Собственный капитал»

Стадии экономического роста	Потребности пользователей информации о собственном капитале	Этап развития бухгалтерского учета	Учет собственного капитала
Стадия «сдвига»	Наличие и движение материальных ценностей и денег, выявление финансового результата	Юридическая концепция	Отделение собственного капитала организации от средств собственника(-ов), счет капитала и счет прибылей и убытков
		Экономическая концепция	Формирование всех этапов финансового результата на счете прибылей и убытков, соответствие оборотов и остатков по счету
Стадия «зрелости»	Изменение величины и структуры собственного капитала на различных стадиях кругооборота хозяйственных средств	Теория статического баланса	Определение капитала в различные моменты времени как разницы между активами и обязательствами
		Теория динамического баланса	Собственный капитал - финансовые ресурсы организации с учетом временных отношений между материальными и финансовыми оборотами
Стадия «высокого массового потребления»	Разграничение потребностей государственных органов, собственников, управленческого персонала	Разделение учета на финансовый, управленческий, налоговый	Стандартизация учета собственного капитала для целей государственного контроля, множество вариантов учета для целей собственников и администрации организации

Стадия «поиска качества жизни»	Общемировые принципы учета, учитывающие органическое строение интеллектуального капитала	Международная стандартизация финансового учета	Возможность учета в составе собственного капитала элементов интеллектуального капитала, сопоставимость показателей
--------------------------------	--	--	--

Можно констатировать, что потребности пользователей учетной информации при каждом изменении условий финансово-хозяйственной жизни общества требуют адекватного совершенствования системы бухгалтерского учета.

Пытаясь найти однозначное решение, представители различных направлений учетной мысли выдвигали различные гипотезы, которые на проверку оказывались несостоятельными, а действенная учетная система синтезировала в себе достижения всех предшественников, логически увязав их в себе и подняв на новый теоретический уровень. Основные вопросы решались не путем отрицания или принятия противоречивых гипотез, а гармоничным включением самого вопроса и всех вариантов его решения в стройную систему новой концепции.

Таким образом, для соответствия учетной информации потребностям современного витка развития экономики требуется построение учетной парадигмы, учитывающей особенности Стадия «поиска качества жизни» и опирающейся на достижения бухгалтерской мысли в прошлом.

Список использованной литературы

1. Коротяев А.В., Халтурина Д.А. Современные тенденции мирового развития. М.: Либроком, 2009.
2. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета. – М., Магистр, 2009.

© Курьшева Т. Н., 2013

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ: РОССИЙСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

Исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные основы хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро - и макроуровнях. В этой связи особо важно разрабатывать грамотную инвестиционную политику с целью создания благоприятных условий для привлечения инвестиций.

В настоящее время инвестиционная привлекательность является важнейшим показателем деятельности хозяйствующего субъекта, так как только благодаря привлечению инвестиций возможно развитие производства, модернизация промышленности.

Инвестиционная привлекательность должна рассматриваться в глобальном масштабе – на уровне государства и его субъектов, а не отдельных предприятий.

Необходимо разобраться, что же подразумевает под собой термин «инвестиционная привлекательность». Как такового, четкого определения в экономической литературе до сих пор не существует. На сегодняшний день можно встретить такие похожие между собой термины как «инвестиционный климат», «инвестиционный имидж» и «инвестиционный потенциал», но данные термины не являются тождественно равными между собой.

Инвестиционная привлекательность проявляется в его взаимодействии с окружающей средой и реализуется через внешние связи с системами более высокого уровня иерархии – отрасли и региона. [4, с. 41] То есть ее необходимо рассматривать не только на уровне отдельного хозяйствующего субъекта (предприятия), но так же на уровне страны, региона и отрасли в целом.

Следовательно, исходя из вышесказанного можно выделить следующие факторы, определяющие инвестиционную привлекательность:

- стабильность в таких системах как банковская и кредитно-финансовая;

- уровень инфляции и коррупции в стране;
- стабильность нормативно-правовой базы предпринимательской и инвестиционной деятельности;
- географическое положения;
- обеспеченность природными ресурсами, возможностью их использования.

Инвестиционный процесс не может существовать без потенциального инвестора. Он в свою очередь для принятия решения изучает инвестиционную привлекательность предприятия, прежде чем вложить свои средства в производство. Инвесторы так же хотели бы обладать какой-то определенной системой льгот, быть уверенными в социально-политической и экономической стабильности региона.

Россия является одной из «симпатичных», «привлекательных» стран для иностранных инвесторов. Теоретически Россия действительно обладает колоссальным потенциалом, чтоб привлекать иностранные инвестиции. Для этого следует «поработать» над улучшение инвестиционного климата в стране.

Но, согласно результатам 2012 года, отраженным в ежегодном рейтинге Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) Doing Business-2012, Россия занимает 112 место из 185 стран. Этот список отражает анализ и оценку факторов, влияющих на ведение бизнеса в той или иной стране. В нем отражаются исследуемые нормы регулирования, способствующие или препятствующие развитию бизнеса на протяжении всей их деятельности, включая создание предприятия, ведение бизнеса, осуществление внешнеторговой деятельности, уплату налогов, а также уровень защиты прав инвесторов. За год Россия поднялась в этом списке с «почетного» 120 места на 8 пунктов. [3]

По мнению партнера компании «Ernst & Young» Олега Данилина повышение интереса иностранных инвесторов к РФ происходит на самом деле из-за ухудшения инвестиционного климата в других странах. "Иностранные инвесторы в основном продолжают инвестировать в Россию те, кто уже получил «некую прививку» от российской действительности".

То есть Россия является инвестиционно-привлекательной страной, делать бизнес здесь экономически прибыльно, но всё же инвесторы продолжают опасаться делать свои вложения из-за ряда отрицательных факторов. Большинство иностранных инвесторов склонны утверждать, что в России политическая, законодательная и административная среда требуют значительных перемен. Их пугает непрозрачность этих систем, а так же слабая поддержка со стороны государства.

В тоже время инвесторы отмечают, что Россия обладает достаточно недорогой, но квалифицированной рабочей силой, то есть расходы на оплату труда российским работникам представляются для инвесторов

привлекательным фактором. Так же к привлекательным факторам для иностранных инвесторов можно отнести тот факт, что Россия обладает колоссальными природными ресурсами.

В целом, иностранные инвесторы предпочитают инвестировать в уже проверенные сферы деятельности, такие как нефтяной, нефтегазовый и нефтехимический сектора, металлургию и машиностроительный сектор. В тоже время, для развития других отраслей так же необходимы иностранные инвестиции. Следовательно, приоритетными задачами для других отраслей является повышение инвестиционной привлекательности.

Тем не менее, в настоящее время в России задача повышения инвестиционной активности и инвестиционной привлекательности страны является приоритетной, разрабатываются и внедряются различные программы по повышению инвестиционной привлекательности всей страны в целом, и ее регионов в частности.

К сожалению, до сих пор инвестиционно-привлекательными остаются только несколько регионов нашей страны: Московская, Тюменская и Ленинградские области и Краснодарский край.

Россия стремится отказаться от чрезмерной зависимости от нефтегазовых доходов, и стремится повысить свою привлекательность. В связи с этим в 2011 году Минэкономразвития России опубликовал на своем сайте «модельную программу улучшения инвестиционного климата в субъекте Российской Федерации». Ее целью является улучшение инвестиционного климата в субъекте Российской Федерации, обеспечивающее опережающее создание новых рабочих мест с производительностью труда, соответствующей производительности, сложившейся в развитых экономиках мира, рост производства товаров (работ, услуг), достижение на этой основе устойчивого социально-экономического развития.[1] Результаты данной программы покажет время.

Таким образом, можно сделать вывод, что необходимы кардинальные шаги по улучшению инвестиционного климата нашего государства. Во-первых, это усиление гарантий прав собственности инвесторов, в том числе и от влияния государства/государственных органов. Во-вторых, реальная независимость и объективность судебной системы. В-третьих, упрощение процедур и сроков оформления различной проектной, разрешительной документации, получения разрешений и согласований различных государственных органов. И кроме того – развитие собственного финансового рынка, источников долгосрочного капитала: негосударственной пенсионной системы, рынка страхования и так далее.[2, с. 83]. Все эти меры позволят улучшить инвестиционную привлекательность страны и ее регионов, что позволит привлекать инвестиционные ресурсы и что в конечном итоге приведет к социально-экономическому развитию и повышению уровня жизни населения.

Список использованной литературы

1. Модельная программа улучшения инвестиционного климата в субъекте Российской Федерации. (Электронный ресурс). - http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/investmentpolicy/doc20110118_08 свободный доступ.
2. Наумова Т. Теория и практика инвестиционного успеха // Прямые инвестиции. – №8 – 2011. – С. 80-83.
3. Совместная публикация всемирного банка и международной финансовой корпорации // Ведение бизнеса в России – 2012. – 41 с.
4. Чижов В.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях кризиса // Вестник магистратуры. – № 6 (9). – 2012. – С. 40-43.

© Мартиросян Г.В., 2013

УДК 335

Г.Э. Митяйкина,

*Выборгский филиал Санкт-Петербургского государственного
университета сервиса и экономики
г. Выборг, Российская Федерация*

ПРИЧИНЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В РЫНОЧНУЮ ЭКОНОМИКУ

Рыночная система формировалась на протяжении нескольких тысяч лет в результате постепенного разложения натурального хозяйства. В основе этого процесса лежало развитие общественного разделения труда и экономическое обособление производителей в рамках частной формы собственности на средства производства. Этот процесс сделал необходимой и единственно возможной формой связи между экономическими субъектами обмен результатами хозяйственной деятельности. Именно такой непрерывный процесс обмена продуктами труда и есть одно из определений рынка.

Рынок, по сути своей – анархия высшего порядка, то есть саморегулирующаяся анархия. Управляющей системой рыночного механизма является свободная конкуренция. Но в некоторых случаях сил одной конкуренции недостаточно для синхронизации всех рыночных процессов. Возникающий дисбаланс расшатывает саморегулирующий механизм (примером может служить "Великая депрессия" 30-х годов), и если не устранены причины сбоя, рынок терпит крах, или, выражаясь экономическими терминами, фиаско.

"Рыночная экономика" означает качественный скачок в экономической истории человечества. Ведь это – "рынок покупателя", в котором производитель утрачивает диктаторский статус. Если мы осознаем всю значимость перехода приоритета к потребителю, (то есть, от продавца к покупателю), то нам станет, ясна и необходимость характеристики новой ступени экономической истории общества только как "рыночной" экономики. Сам по себе производитель (продавец) – это еще не рынок. Таковым он становится только с появлением свободного, имеющего возможность выбора своей потребительской выгоды покупателя.

Избавляя общество от дефицита, стимулируя научно-технический прогресс, рыночная организация вместе с тем демонстрирует явную неспособность решать другие, может быть, не менее важные социально-экономические проблемы.

К первой, прежде всего, относится удовлетворение тех общественных потребностей, которые невозможно измерить в деньгах и превратить в платёжеспособный спрос. В современном обществе круг таких потребностей весьма широк, а их игнорирование абсолютно немыслимо. Никакое общество не может обходиться без национальной системы обороны, народного образования, единой энергетической системы, охраны общественного порядка, аппарата управления государством и т. п. Поскольку речь идёт о товарах и услугах, которыми поровну пользуются все граждане страны, они получили название "общественных" (или "коллективных") товаров. "Производство" этих товаров и услуг целиком вынуждено брать на себя государство, финансируя его из средств бюджета за счёт налогов на доходы предприятий и отдельных граждан. При этом государство должно учитывать, что "общественные товары" имеют весьма сложную структуру, ибо часть из них (например, национальная оборона) "потребляется" всем населением страны поровну, другая – лишь частью населения (услуги милиции данного региона), третья – лишь малым коллективом коммунальные услуги, предоставляемые муниципалитетом данного населённого пункта). Но тем не менее совершенно ясно, что удовлетворение потребностей на "общественные товары" не может происходить на рыночной основе.

Вторая проблема, лежащая за пределами досягаемости рыночного механизма, связана с так называемыми "внешними эффектами". Суть их в том, что деятельность предприятий рыночного типа может иметь как отрицательные, так и положительные последствия, не имеющие, но реально влияющие на благосостояние других членов общества. Таковы, к примеру, внешние эффекты, связанные с загрязнением окружающей среды в результате производственной деятельности, исчерпание природных запасов из-за возрастающего вовлечения их в хозяйственный оборот, возникновение региональных и структурных диспропорций в производстве, и пр. Конечно

же, рыночный механизм "сам по себе" не способен нейтрализовать эти негативные последствия, потому что ориентирует экономику исключительно на постоянно возрастающий платёжеспособный спрос. Поэтому регулирование внешних эффектов по необходимости должно взять на себя государство. Оно делает это путём их измерения и организации перераспределения доходов через госбюджет с целью погасить негативные внешние эффекты или справедливо перераспределить выгоды, полученные от положительных внешних эффектов (например, ирригационных работ, инициатором которых выступил один производитель, а положительными результатами пользуются многие).

Ликвидация негативных внешних эффектов возможна и путём прямого администрирования, т.е. запрета эксплуатации части невозможных природных ресурсов, применения вредных технологий, производства товаров и услуг, наносящих ущерб здоровью людей, и т.п. Виновные в нарушении таких запретов подвергаются штрафам, размер которых многократно превосходит возможные выгоды производителя. В своей борьбе с негативными внешними эффектами государство не одиноко. Ему помогают многочисленные общества по защите прав потребителей, свободная пресса, институты представительной демократии.

Всё это даёт возможность существенно корректировать действие рыночного механизма, смягчать или вовсе ликвидировать негативные последствия слепой игры рыночных сил, проявляющейся во внешних эффектах.

Наконец, третья группа проблем, порождаемых ограниченностью рыночного механизма, связана с важнейшими социально-экономическими правами личности и, в первую очередь, с правом на труд. Надо иметь в виду, что теоретически немыслима и практически невозможна рыночная экономика с полной занятостью.

Роль государства в этой сфере отношений сводится вовсе не к тому, чтобы любой ценой обеспечить "полную занятость". Это означало бы разрушение самого рыночного механизма. Задача состоит в другом – в эффективном регулировании рынка рабочей силы, поддержании с помощью трансфертов (социальных выплат) людям, не по своей утратившим рабочие места, осуществлении программ по созданию новых рабочих мест и т.п.

Существуют и требуют государственного вмешательства и иные проблемы, которые рынок также решить не в состоянии. Сюда относятся крупные инвестиционные проекты, несущие скорой прибыли и связанные с большим риском, неравномерность регионального развития, необходимость борьбы с инфляцией и монополизмом, и многое другое.

Итак, с одной стороны, рынок представляет собой наилучший, т.е. наиболее эффективный способ хозяйственной организации из всех известных истории, а с другой стороны, у него есть весьма существенные

недостатки, которые могут и должны быть нейтрализованы или смягчены с помощью разных форм вмешательства государства, политических и общественных организаций. Именно поэтому нормальной экономикой повсюду считается регулируемая рыночная экономика, в которой более или менее удачно решается задача совмещения саморегуляции рыночных отношений с их корректировкой в соответствии социально-приоритетными ценностями.

Неслучайно неотъемлемым свойством рыночной системы является её многосекторность, т.е. разнообразие форм собственности и хозяйственной деятельности. Удельный вес каждой формы определяется только рыночной эффективностью и не одинаков в разных странах.

В плановой экономике государство играет решающую роль в определении всех экономических пропорций. При построении системы государственного регулирования экономики здесь господствует принцип "максимальной возможности": все экономические процессы, которые в принципе подаются централизованному регулированию, должны управляться центральными органами. Общим для всех стран с плановой экономикой является то, что система государственного управления предстает как основной регулятор хозяйственных пропорций, тогда как в странах с рыночной экономикой оно всегда выполняет вспомогательные функции.

В рыночной экономике основным регулятором экономических пропорций является рынок. Государственное регулирование играет вспомогательную роль. Оно строится на основе принципа "необходимости": только в тех сферах, где рыночные регуляторы в силу различных причин неэффективны, допустимо и целесообразно государственное регулирование.

Список использованной литературы

1. Ершов М. Банковская система и развитие российской экономики // Мировая экономика и международные отношения. - 2005. - №3. - С.28-34.
2. Комков С. Россию превращают в страну «третьего мира» // http://www.zlev.ru/51_48.htm.
3. Курс экономической теории: Учебник / М.И. Плотницкий, Э.И. Лобкович, М.Г. Муталимов и др.; Под ред. М.И. Плотницкого. – Мн.: Интерпрессервис; Мисанта, 2003. – 496 с.
4. Макроэкономика: Соц. ориентир. подход: Учебное пособие / Э.А.Лутохина, В.В. Козловский, В.Н. Бусько и др.; Под ред. Э.А. Лутохиной. – Мн.: Тессей, 2003. – 320 с.
5. Макроэкономика: Учебник. Под ред. Сидоровича А.В. – М.: издат-во «Дело и Сервис», 2002.

НАУЧНЫЙ ПОДХОД К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ РОССИИ

История государственного регулирования восходит к концу средневековья. В то время основной экономической школой была школа меркантилистов. Она провозглашала активное вмешательство государства в экономику. Меркантилисты утверждали, что главный показатель богатства страны – количество золота. В связи с этим они призывали поощрять экспорт и сдерживать импорт.

Следующей ступенью развития представлений о роли государства стала работа А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», в которой он утверждал, что «свободная игра рыночных сил» создает гармоничное устройство».

В соответствии с классическим подходом государство должно обеспечивать безопасность жизни человека и его собственность, разрешать споры, иными словами, делать то, что индивидуум либо не в состоянии выполнить самостоятельно, либо делает это неэффективно. В своем описании системы рыночной экономики Адам Смит доказывал, что именно стремление предпринимателя к достижению своих частных интересов является главной движущей силой экономического развития, увеличивая в конечном итоге благосостояние как его самого, так и общества в целом.

Важный этап в теоретическом осознании роли государства в рыночной экономике был связан с именем выдающегося английского экономиста Дж.М. Кейнса. Идеи, выдвинутые в ходе «кейнсианской революции», доказали невозможность самоисцеления экономического спада, необходимость государственной политики как средства, способного уравновешивать совокупный спрос и совокупное предложение, выводить экономику из кризисного состояния, способствовать ее дальнейшей стабилизации.

В современной рыночной экономике существует немало социально-экономических проблем, не подвластных рынку и требующих государственного вмешательства. Ни сейчас, ни когда-либо прежде нет и не было ни одной страны, экономика которой функционировала бы только при помощи рыночного механизма. Наряду с рыночным механизмом всегда использовался и используется сейчас еще в большей степени механизм государственного регулирования экономики.

В обеспечении нормального функционирования любой современной экономической системы важная роль принадлежит государству.

Государство на протяжении всей истории своего существования наряду с задачами поддержания порядка, законности, организации национальной обороны выполняло определенные функции в сфере экономики. Государственное регулирование экономики имеет долгую историю – даже в период раннего капитализма в Европе существовал централизованный контроль над ценами, качеством товаров и услуг, процентными ставками и внешней торговлей. В современных условиях любое государство осуществляет регулирование национальной экономики.

Деятельность государства должна быть направлена на проведение работы по выработке и утверждению законов, адекватных становлению и развитию рыночной экономики, борьбе с коррупцией, инфляцией, решению проблем, связанных с привлечением в страну иностранных инвестиций. Роль государства определяется также происходящей сменой форм собственности, необходимостью контроля со стороны государства за процессом разгосударствления собственности, поскольку он не может быть эффективным без направляющего воздействия государства. Государственное регулирование экономики в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными органами и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Государственное регулирование экономики имеет важное значение для экономического и социального развития страны. Государство оказывает ключевое влияние на функционирование экономики, и вследствие этого, на развитие общества в целом.

Поэтому государственное регулирование является важной частью рыночной экономики.

Необходимость государственного вмешательства в функционирование рыночной экономики обусловлена наличием сбоев в механизме функционирования рыночного хозяйства, созданием законодательной базы для формирования и регулирования рыночных отношений, необходимостью модернизации экономики.

Направления, формы, методы и механизм государственного регулирования не остаются неизменными. Масштабы государственного регулирования, его конкретные формы, методы существенно различаются по регионам. Они отражают историю, традиции, тип национальной культуры, масштабы региона, ее геополитическое положение и многие другие факторы.

Таковы в общих чертах принципы государственного вмешательства в рыночную экономику. Эти рамки достаточно широки для того, чтобы разумный симбиоз государственного регулирования и эффективно

работающего механизма рынка позволил решить основные социально-экономические проблемы современного общества.

Немаловажное значение в эффективности государственного регулирования имеет выбор объектов воздействия органов власти на экономику. Объекты государственного регулирования экономики – это сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникли или могут возникнуть трудности, проблемы, не разрешаемые автоматически или разрешаемые в отдаленном будущем, в то время как снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности.

Суть государственной антициклической политики, или регулирования хозяйственной конъюнктуры, состоит в том, чтобы во время кризисов и депрессий стимулировать спрос на товары и услуги, капиталовложения и занятость. Для этого частному капиталу предоставляются дополнительные финансовые льготы, увеличиваются государственные расходы и инвестиции. В условиях длительного и бурного подъема в экономике страны могут возникнуть опасные явления – рассасывание товарных запасов, рост импорта и ухудшение платежного баланса, превышение спроса на рабочую силу над предложением и отсюда необоснованный рост заработной платы и цен. В такой ситуации, задача государственного регулирования экономики – притормозить рост спроса, капиталовложений и производства, чтобы по возможности сократить перепроизводство товаров и перенакопление капиталов и таким образом уменьшить глубину и продолжительность возможного спада производства, инвестиций и занятости в будущем.

Государственное регулирование экономики в области отраслевой и территориальной структуры также осуществляется при помощи финансовых стимулов и государственных капиталовложений, которые обеспечивают привилегированные условия отдельным отраслям и регионам. В одних случаях поддержка оказывается отраслям и территориальным единицам, находящимся в состоянии затяжного кризиса; в других – поощряется развитие новых отраслей и видов производств – носителей научно-технического прогресса, призванных привести к прогрессивным структурным изменениям внутри отраслей, между отраслями и во всем народном хозяйстве в целом, к повышению его эффективности и конкурентоспособности.

Важнейшим объектом государственного регулирования экономики является накопление капитала. Производство, присвоение и капитализация прибыли всегда служат главной целью хозяйственной деятельности в рыночной экономике, поэтому государственная экономическая политика

поощрения накопления в первую очередь соответствует экономическим интересам субъектов хозяйства.

Одновременно государственное регулирование накопления опосредованно служит и другим объектам государственного регулирования экономики. Создавая дополнительные стимулы и возможности в разное время всем инвесторам или их отдельным группам по отраслям и территориям, регулирующие органы воздействуют на экономический цикл и структуру. Регулирование занятости – это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Соотношение это должно удовлетворять потребность экономики в квалифицированных и дисциплинированных работниках, заработная плата которых служит для них достаточной мотивацией к труду. Однако соотношение между спросом и предложением не должно вести к чрезмерному росту заработной платы, который может негативно отразиться на национальной конкурентоспособности. Нежелательно и резкое снижение занятости, оно ведет к увеличению армии безработных, снижению потребительского спроса, налоговых поступлений, росту расходов на пособия и, самое главное, опасно социальными последствиями. Постоянным объектом внимания государственных регулирующих органов является денежное обращение. Основная направленность регулирования денежного обращения – борьба с инфляцией, представляющей серьезную опасность для экономики. Регулирование денежного обращения опосредованно воздействует и на другие объекты – условия накопления, цены, социальные отношения.

Состояние платежного баланса является объективным показателем экономического здоровья страны. Во всех странах с рыночным хозяйством государство постоянно осуществляет оперативное и стратегическое регулирование платежного баланса путем воздействия на экспорт и импорт, движение капитала, повышение и понижение курсов национальных валют, торгово-договорной политики и участия в международной экономической интеграции.

Еще один из главных объектов регулирования – цены. Динамика и структура цен отражает состояние экономики. В то же время сами цены сильно влияют на структуру хозяйства условия капиталовложений, устойчивость национальной валюты, социальную атмосферу.

Содержание государственного регулирования экономики определяется целями, стоящими перед государственными органами, а также средствами и инструментами, которыми располагает государство при проведении экономической политики. В условиях рыночных отношений оно включает в себя: информирование участников рынка о состоянии экономики страны и перспективах ее развития; обоснование важнейших пунктов экономической политики, которую намерены проводить государственные

органы власти в рамках данного этапа развития экономики; мероприятия по развитию государственного сектора экономики – одного из важных инструментов воздействия государства на экономические процессы в стране.

Определяя объекты своего воздействия, государство формулирует и цели, которые оно ставит перед собой. Множество объектов воздействия обуславливает и множество целей, разнообразных по своему характеру.

Подытоживая все вышесказанное можно сделать вывод о необходимости обдуманного, концентрированного, порционного, взвешенного и своевременного вмешательства государства в экономику, которое несомненно необходимо даже в условиях открытости «рынка» и глобализации.

Список используемой литературы

1. Аристер Н.И., Нечаев В.И., Михайлушкин П.В. Организация инновационной деятельности в аграрном производстве. – Краснодар: Просвещение – Юг, 2012. – 402 с.

© Михайлушкин П.В., Баранников А.А., 2013

УДК 334

И.Н. Пилипчук,

*Киевский национальный экономический университет
г. Киев, Украина*

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ

Государственный долг определяет экономические отношения государства как заемщика с ее кредиторами касательно перераспределения части стоимости валового внутреннего продукта на условиях возврата, срочности и оплаты.

Задолженность правительственных органов накапливается и превращается в государственный долг. Его приходится выплачивать с процентами. Говорят, что сегодняшние государственные займы - это завтрашние налоги. Некоторые налогоплательщики являются владельцами государственных ценных бумаг. Они получают проценты по этим бумагам и одновременно платят налоги, которые частично идут на выплату государственных займов и кредитов. Как правило, из текущих бюджетных доходов не удается выплачивать полностью проценты и в срок погашать государственные займы. Постоянно нуждаясь в средствах, правительства

прибегают к все новым займам; покрывая старые долги, они делают еще больше новые.

Государственный долг растет в разных странах разными темпами. Превышение государственного долга над ВВП более чем в 2,5 раза считается опасным для стабильности экономики, особенно для устойчивого денежного обращения

Государственный долг может быть представлен в форме:

1) кредитных соглашений и договоров, заключенных от имени государства как заемщика с кредитными организациями, иностранными государствами и международными финансовыми организациями;

2) государственных займов, осуществленных путем выпуска ценных бумаг от имени государства;

3) договоров и соглашений о получении государством бюджетных ссуд и бюджетных кредитов от бюджетов других уровней бюджетной системы государства;

4) договоров о предоставлении государству государственных гарантий;

5) соглашений и договоров, в том числе международных, заключенных от имени государства, о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств государства прошлых лет.

Государственный долг подразделяют на краткосрочный (до 1 года), среднесрочный (от 1 года до 5 лет) и долгосрочный (свыше 5 лет). Наиболее тяжелыми являются краткосрочные долги. По ним вскоре приходится выплачивать основную сумму с высокими процентами. Такую задолженность можно пролонгировать, но это связано с выплатой процентов на проценты. Государственные органы стараются консолидировать краткосрочную и среднесрочную задолженность, т.е. превратить ее в долгосрочные долги, отложив на длительный срок выплату основной суммы и ограничиваясь ежегодной выплатой процентов. В ряде стран существуют специальные управления государственного долга при министерстве финансов, которые осуществляют погашение и консолидацию старых долгов, и привлечение новых заемных средств.

По условиям привлечения средств различают внутренний и внешний долг.

Внутренний государственный долг - это совокупность обязательств государства перед резидентами, т.е. задолженность государства всем гражданам, которые держат внутренние государственные облигации.

Внешний государственный долг - это совокупность долговых обязательств государства, которые возникли в результате займов государства на внешнем рынке.

Внешний долг государства имеет такие составные:

- долг органов государственной власти и управления, который возник в результате привлечения кредитов иностранных государств и выпуска государственных ценных бумаг, которые размещаются на международных рынках капиталов;

- долг субъектов хозяйствования, гарантированный правительством.

Он погашается и обслуживается субъектами хозяйствования - заемщиками.

Внешний долг представляет особое внимание. Если платежи по нему составляют значительную часть поступлений от внешнеэкономической деятельности страны, например 20-30%, то привлекать новые займы из-за рубежа становится трудно. Их предоставляют неохотно и под более высокие проценты, требуя залогов или особых поручительств. В некоторых развивающихся и среднеразвитых странах ежегодные обязательства выплаты по займам превышают все поступления от внешнеэкономической деятельности.

Государственный долг можно разделить на две составляющие:

- капитальный долг - это сумма выпущенных и непогашенных государством долговых обязательств и гарантированных им обязательств других лиц, включая начисленные проценты по этим обязательствам;

- основной долг - это номинальная стоимость всех долговых обязательств государства и гарантированных им заимствований.

Государственный долг существенно влияет на экономику в целом, а именно на параметры монетарной и фискальной политики и на экономическую конъюнктуру. Эффективное управление государственным долгом предусматривает не только знание его эффектов, но и возможность и качественной и количественной оценок. Перед тем, как перейти к исследованиям макроэкономических эффектов государственного долга, им следует дать определение как объекту статистического изучения. Под макроэкономическим эффектом государственного долга понимают изменение параметров макроэкономической конъюнктуры, фискальной и монетарной политики государства, национального богатства, экономического развития, политической стабильности страны и ее экономической независимости в результате влияния государственного долга на экономику.

В 2009 году государственный долг Украины вырос более чем на \$11 млрд. и в настоящее время приближается к \$36 млрд. В эту сумму входит внешняя (около \$16 млрд.) и внутренняя (более \$10 млрд.) задолженность, а также долговые обязательства, на которые распространяются госгарантии (более \$9,5 млрд.)

С выплатой по внешним долгам в этом году новому президенту повезло намного больше. "В течение 2010 года погашения суверенных еврооблигаций не предполагается, за исключением декабрьской выплаты

примерно на \$600 млн. С учетом других платежей общие выплаты по внешнему долгу в 2010 году не превысят \$1,5 млрд.", - говорят аналитики.

2011-й также не обещает больших трудностей - правительству придется выделить на эти нужды около \$2 млрд. А вот следующие три года станут для Украины очень напряженными - с 2012 по 2014 год Минфину предстоит заплатить по внешним долгам - \$15,7 млрд. Пик платежей приходится на 2013 год - \$7,6 млрд. Увеличение платежей вызвано тем, что с 2012 года Украина должна начать активные выплаты по кредиту МВФ: за три года нам предстоит вернуть Фонду более \$11,6 млрд. Для того чтобы выплатить такую сумму, не прибегая к новым заимствованиям, украинскому руководству необходимо будет серьезно урезать расходы и в течение нескольких лет принимать профицитный или хотя бы бездефицитный бюджет. Если же МВФ будет настаивать на своевременном возврате средств, то, скорее всего, правительство решит прибегнуть к масштабным заимствованиям на рынке капитала.

Таким образом, государственный долг влияет на экономический рост, денежное обращение, уровень инфляции, ставки рефинансирования, занятости, объема инвестиций в экономику страны в целом и реальный сектор экономики, приводит к сокращению инвестиционных ресурсов в экономике, нарушению воспроизводственных процессов, снижению экономического роста.

Список использованной литературы

1. Видягин В.И. Экономическая теория (политэкономия): учебник для ВУЗов. – М., 2000. – 546 с.
2. Муравьев А.И. и др. Малый бизнес: экономика, организация, финансы. – М., 2012. – 428 с.
3. Онищук Я. В.Фінансове забезпечення діяльності малого бізнесу. //Фінанси України. 7, 2011. – С.51-59.
4. Гончарова Н. В. Напрямки розвитку інтеграційних процесів у сфері фінансової підтримки малого підприємництва. //Фінанси України. 7, 2009. – С. 75-83.
5. Романов М. В. Фінансова підтримка підприємництва. //Фінанси України. 9, 2008. – С. 32-35.

© Пилипчук И.Н., 2013

ПЕРЕХОДНАЯ ЭКОНОМИКА: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Пересмотр и уточнение теоретических основ регионального экономического развития вызваны новыми условиями функционирования и развития региональных хозяйственных комплексов. Неравные стартовые условия при вступлении в период экономических реформ, различная специфика регионов в осуществлении структурной, промышленной, инвестиционной, финансовой, инфраструктурной и внешнеэкономической политики, в особенностях использования ресурсных возможностей и материально-финансовых источников развития могут служить причинами особых отношений к региональным экономическим проблемам.

Глубокое исследование проблем региональной экономики требует анализа и систематизации точек зрения на определение регион и региональная экономика. Несмотря на многочисленные исследования среди исследователей нет единой точки зрения по определению региональной экономики.

Разноплановость определений региональной экономики, приведенных выше, на наш взгляд, есть результат многих факторов. Во-первых, каждый автор, предлагающий версию определения региональной экономики, базируется на своей точки зрения, под углом зрения которой эта область исследования рассматривается. Так, по мнению Морозовой Т.Г., это «область научных знаний» [1, с. 12], по мнению Алексеевой Н.А. это часть хозяйственного комплекса [2, с. 58], Чичканов В.П. и Минакир П.А. склонны придерживаться мнения о том, что «региональная экономика это часть единой экономической системы страны» [3, с. 8]. Баширов Х.Г. же приравнивает региональную экономику «к потенциалу будущего развития, по возможному вкладу в экономический рост» [4, с. 184]. Есть и подход Степанова И.М. Ковальчук Ю.А., которые региональную экономику отождествляют с понятием «региональной экономической системы» [5, с. 28].

Во-вторых, при неизменности целей региональной экономики задачи, решения которых позволяют достижение поставленных целей в зависимости от почвенно-климатических условий и наличия полезных ископаемых, присущих региону, кардинально меняются, что не может не отразиться на характеристике региональной экономики как области исследования и управления.

В-третьих, «региональная экономика» как область исследования и управления производно от понятия «регион», которое непрерывно трансформируется в зависимости от характеристики пространства и времени, и исследователи стремятся максимально близко охарактеризовать его содержание.

Действительно, термин регион считается ключевым понятием в региональной экономике, употребляемый во многих значениях и в последние годы находит широкое применение. Поиски однозначного определения понятия «регион» продиктованы необходимостью глубокого и всестороннего исследования теоретических основ региональной экономики. Многообразие направлений в современных региональных исследованиях порождает отсутствие четкости в научной литературе категории регион (по некоторым данным их количество превышает двадцати) [6, с. 78].

Регион является объектом изучения различных наук и рассматривается с различных точек зрения. Так, рассмотрение региона как экономической системы и как социально-экономической системы отражает суть двоякого подхода в экономической теории к этому понятию, и по сей день в основном реализуется первый подход.

В других подходах при определении понятия «регион» выделяется территориально-географическая и социальная характеристика. В третьих подходах выделяются узкое и широкое толкование этого понятия. Рассмотрение региона как средоточия комплекса территориальных и социальных проблем и как производственно-ресурсной системы отражает суть очередного подхода при определении искомого понятия. Но, исходя из поставленной цели и комплекса соответствующих научных задач проводимого исследования, приемлемо, когда регион рассматривается как среда, где наблюдается тесное взаимодействие географического и экономического пространства, и регион можно рассматривать с географической и экономической точек зрения.

Если регион рассматривается как понятие, который носит больше географическую нагрузку и предполагает отсутствие административных границ, то тогда под «регионом» обычно понимают сравнительно крупные территориальные образования. Если регион рассматривается как понятие, которое носит больше географическую нагрузку и предполагает отсутствие административных границ, то тогда под «регионом» обычно понимают сравнительно крупные территориальные образования.

Рассмотрение региона с экономической точки зрения указывает на два его системообразующих признака, таких как хозяйственная целостность и комплексность. Хозяйственная целостность формируется и развивается на основе сосредоточенных на ограниченной в географическом отношении территории ресурсов природы, труда и капитала и означает рациональное использование этого потенциала, пропорциональное сочетание различных

отраслей, формирование устойчивых внутрирегиональных и межрегиональных хозяйственных, производственных и технологических связей и развитие транспортных и других инфраструктурных сетей. Количество и качество природно-ресурсного потенциала региона, эффективное и рациональное их использование в сочетании с оптимизацией структуры производства обеспечит эффективное развитие регионального хозяйственного комплекса и внутреннее равновесие состояния экономики не только самого региона, но и народнохозяйственного комплекса страны.

Сбалансированность, пропорциональное согласованное развитие производительных сил региона являются признаками комплексности региона, которая также обеспечивает тесную взаимосвязь между элементами хозяйства по углублению специализации региона на основе воспроизводства и рационального использования имеющихся ресурсов.

В современных исследованиях трактуют регион как многофункциональную и многоаспектную систему. Многофункциональность регионов как основное положение исследуется в современных теориях. Так, по мнению О.С.Пчелинцева, «регион – особый субъект хозяйства, задачи которого в условиях рынка включают:

- корректировку решений, принимаемых предприятиями по критерию их индивидуальной прибыли, с учетом влияния этих решений на издержки других предприятий и на общее состояние региона;
- регулирование уровня и динамики издержек всей совокупности предприятий посредством своевременного развития региональной инфраструктуры» [7, с. 127].

Это определение кардинально отличается от определений данных К.Марксом и А.Лешем, которые опирались на (создание) развитие специализации по почвенно-климатическим условиям и наличие или отсутствие полезных ископаемых. Это является свидетельством эволюции определения понятия «регион» в конкретных исторических периодах, характеризующихся различными уровнями развития производства. Действительно, если подходы, применяемые А. Смитом, К. Марксом и А. Лешем, основанные на учете ведущей роли почвенно-климатических условий в развитии экономики региона, не утратили свое значение для стран экспортирующих сырьё, экономика которых в определенной степени зависит от уровня доходов от экспорта сырья – арабских стран – экспортёров нефти, группы латиноамериканских стран, то для стран, экономика которых практически не зависит от почвенно-климатических условий и наличия полезных ископаемых, таких как, Европейские страны, США, Малайзия, Сингапур, Тайвань, Южная Корея, Япония, больше подходит цитируемое определение, которое глубже и ближе характеризует специфику этих стран (согласно происхождению слова «регион» - регионов), так как цели регионов как особых объектов хозяйствования

становятся первичными, а природные богатства - вторичными факторами в достижении целей, тогда как в первой группе стран потенциал природных богатств способствует формированию целей государства.

С точки зрения первичности целей государства (страны, территориального образования) методологически интересным являются определения, данные Гранбергом А.Г. и Шаталиным С.С. По мнению Гранберга А.Г., «Регион – это определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью взаимосвязанных составляющих её элементов» [8, с. 16]. Это определение по своей емкости превосходит предыдущее, ибо содержит в себе и «территорию» (классический подход), и «признаки» (в частности, природные, производственные и так далее), и «целостность», заключающую в административно-правовом единстве. Если дополнить этот перечень взаимосвязанных составляющих её элементов, то приходим к постулату «цели определяют средства», что свидетельствует о близости данного определения к истине.

По мнению Шаталина С.С., понятие «регион» внутренне включает в себя понятие «территория» и характеризует определенный социально-экономический организм, структура которого должна обеспечить повышение эффективности использования общественных фондов потребления, развитие социальной и производственной инфраструктуры [9, с. 53]. Определение Шаталина С.С., являясь по емкости близким к определению Гранберга А.Г., подчеркивает приоритетность целей территории (региона) как «социально-экономического организма» над целями субъектов хозяйствования (предприятий, организаций) и подчеркивает архиважность эффективного использования общественных фондов потребления, развития социальной и производственной инфраструктуры. Истинность данного определения заключается в том, что автор главную задачу региона видит не только в повышении эффективности потенциала региона (зависит или не зависит от почвенно-климатических условий), но и в повышении социальной инфраструктуры, что равносильно «созданию благоприятных условий для труда и отдыха трудящихся и всего населения территории».

В этом контексте следует подчеркнуть, что есть подходы, рассматривающие регион как некую систему, предназначенную для достижения социально-экономических целей. Так, В.В. Смирнов интерпретирует регион «как систему, которая представляет собой общность населяющих определенное географическое пространство людей, наделенных определенными материальными ресурсами и организованных во взаимодействующие звенья для достижения определенных социально – экономических целей. Эту систему следует рассматривать лишь с привязкой к конкретному административно-территориальному делению» [10, с. 23].

Приведение этой системы к конкретному административно-территориальному делению говорит о первичности целей региона по отношению к почвенно-климатическим условиям и полезным ископаемым, что свидетельствует о происхождении понятия «регион» в зависимости от изменения пространства и времени, а также механизма целеполагания в процессе организации управления экономикой региона.

Определения Архипкина О.В. и Гришина И.А., которые приведены ниже, являются более компактной формой содержания вариантов определений, которые были рассмотрены выше, с одним лишь уточнением. У определения Архипкина О.В. преобладают элементы классического определения понятия «регион», хотя он считается с тем, что регион - это «субъект экономических отношений». Он рассматривает регион не только как сосредоточение природных ресурсов и населения, производства и потребления товаров, сферы обслуживания, но и как субъект экономических отношений, носитель особых экономических интересов [11, с. 45].

Гришин И.А. характеризует регион как организованное множество взаимосвязанных элементов, взаимодействующих между собой и взаимодополняющих друг друга [12, с. 102].

Среди многочисленных определений категории «регион» следует согласиться с определением экономического понятия региона как хозяйственной территории, в границах которой происходит согласование отраслевого и территориального развития и формируются региональные производственные отношения по созданию совокупного продукта и услуг для удовлетворения потребностей региона и народного хозяйства страны. Данное определение учитывает все общие черты, характерные для рассматриваемого нами понятия «экономический регион» [13, с. 14] и позволит строить экономические исследования на мезоуровне. Определение понятия «регион» будет более полным, если к нему будут добавлены такие признаки региона, как специализация, управляемость, открытость границ, целостность и сбалансированность в развитии производительных сил.

Такой подход принципиально соответствует пониманию региона как системы мезоэкономического уровня и территориально-экономической системы, так как, во-первых, формируется система целей развития экономики и её секторов в регионе, отражающая общую стратегию их развития. Во-вторых, цели и приоритеты промышленного развития региона рассматриваются во взаимоувязке с ресурсными возможностями. В-третьих, складываются внутрирегиональные координационные советы по различным направлениям деятельности экономики региона.

Анализ приведенных определений понятия «регион» позволяет делать следующие выводы:

- регион как понятие, характеризующее конкретную территорию с её почвенно-климатическим условиями, трансформируется, адаптируется к создавшимся условиям;
- в содержание понятия «регион» вносятся изменения со стороны различных групп ученых в зависимости от характеристики решаемых ими задач, что позволяет изучить и описать ещё не исследованные его стороны;
- регион как понятие все больше отождествляется с социально-экономической системой, которая создаётся людьми, населяющими данную территорию, оставляя на заднем плане почвенно-климатические условия;
- к региону все чаще прибегают как к «системе управления», которая состоит из объектов и субъектов, что ещё сильнее подчеркивает доминирующую роль человека в развитии региона над значением почвенно-климатических условий и наличие или отсутствие полезных ископаемых. Именно в таких подходах и отражена практика индустриально развитых и новых индустриальных стран, в которых, несмотря на скудность полезных ископаемых и суровость почвенно-климатических условий, создана развитая экономика;
- регион приравнивается к системе знаний, что свидетельствует о постоянном поиске повышения эффективности региона как некоего субъекта хозяйствования, состоящего из различных подсистем, повышая эффективность которых можно добиться достижения целей региона.

Список использованной литературы

1. Морозова Т.Г. Победина М.П., Шишов С.С., Исляев Р.А. Регионоведение. Учебник для вузов. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999.
2. Алексеева Н.А. Боткин О.И. Анализ эффективности региональной экономики с позиции мезоэкономики. // Экономика региона. – 2008, - № 1.
3. Анализ и прогнозирование экономики региона / Ответственный редактор В.П.Чичканов, П.А.Минакир. М.: Наука, 1984.
4. Баширов Х.Г. Устойчивое развитие промышленности региона: модели и механизм: Монография. Рост.гос.экон.ун-т «РИНХ» - Ростов на Дону, 2007.
5. Степанов И.М. Ковальчук Ю.А. О неравновесности региональных экономических систем. // Экономика мегаполисов и регионов. – 2009. - №3.
6. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вуза. М.: ГУ ВШЭ, - 2000.
7. Пчелинцев О.С. Арянин А.Н. Новые тенденции развития регионов России и экономическая политика // Проблемы прогнозирования. – 1998. №3.
8. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вуза. М.: ГУ ВШЭ, - 2000.

9. Шаталин С.С. Функционирование экономики развитого социализма. – М.: Изд-во МГУ, 1982.

10. Смирнов В.В. Теоретические аспекты анализа конкурентоспособности региона: предпосылки, методика, оценка. // Региональная экономика: теория и практика, 2008. №5.

11. Архипкин О.В. Организация интегрального логистического сервиса в регионе: монография. Изд-во Санкт – Петербургского гос.университета экономики и финансов, 2006.

12. Гришин И.А. Региональная промышленная политика развития малых предприятий. Волгоград: Изд-во Волгоградского гос. ун-та , 2008.

13. Попович А.М. Разработка стратегии развития промышленности региона: монография. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2005.

© Пулатова И.Р., 2013

УДК 331

Н.В. Сильверстова,

*Тульский институт управления и бизнеса им. Н. Д. Демидова,
г. Тула, Российская Федерация*

АКУТАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАЧЕСТВА ТУРИСТСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ИХ РЕШЕНИЕ В ТУЛЬСКОМ РЕГИОНЕ

В области насчитывается огромное количество турагентств и стремительный рост туроператоров. После отмены лицензирования турдеятельности рост турагентств стал увеличиваться, зачастую, не являясь основной деятельностью предприятия.

В связи с данным обстоятельством можно выделить первую проблему турдеятельности тульского региона – отсутствие четкого, качественно выраженного направления деятельности турфирмы.

Как показывает практика агентского бизнеса региона около 80-85 % предприятий планируют и строят свою деятельность, учитывая потребности постоянных и потенциально новых клиентов. И этого можно вынести следующий алгоритм-сценарий развития такого предприятия.

На первом этапе - компания в поиске клиентов с различным профилем потребностей и в условиях жесткой конкуренции. Возникает проблема своеобразной «хаотичной» деятельности – турфирма продает все направления, не продвигая на рынок специализированных направлений. Вполне очевидно, что компания будет реализовывать путевки всех требуемых направлений.

В 2012 году «дебют» для турфирмы занимает одну из главных ролей в ее будущем. Именно на этом этапе зарождается первоначальная репутация, которая вполне может привлечь новую клиентуру путем благоприятных и положительных рекомендаций первого клиента. В этом заключается особенность «живой» рекламы по рекомендациям, которая порой работает лучше любой рекламы.

Также неотъемлемой частью системы туризма, является рабочая сила – подготовленные кадры.

На настоящий момент существуют высшее экономическое образование, дополнительное образование, курсы и тренинги. Сотрудники турагентств, которые обучались хотя бы на курсах, уже имеют минимальное представление о туротрасли. Что касается любителей или «профессиональных» туристов, часто путешествующих и желающих заняться турбизнесом, то в данном случае говорить только о конкретном аспекте. Это взгляд на туры, как на продукт, готовый к употреблению, но без нания, как его готовить.

Следовательно, мы наблюдаем следующую картину: «профессиональный» турист употребляет продукт неизвестной технологии и предлагает его другому туристу. Главное – вкус, а факт, что продукт может испортиться – не учтен.

Следовательно, трудоустройство без необходимой подготовки ведет к потере качества обслуживания в туристической индустрии.

Другой проблемой качества в агентском бизнесе является отсутствие навыков коммуникации и этики делового общения. Как показывает маркетинговое исследование тульских турфирм 2011-2012 года, около 60-80% сотрудников агентств не отвечают посетителям приветливостью и гостеприимностью. Также было выявлено, что около половины менеджеров региона не владеют грамотностью речи и быстрым креативным мышлением, что немало важно для поиска тура.

Другим показателем качества работы турагентства является способность удержать клиента и довести сделку до конца. Нередко менеджер не представляет реальные масштабы конкуренции и желание потребителя исследовать ценовые предложения фирм.

В современном бизнесе известна такая политика, как сделать нового клиента своим другом. Не каждый человек, занимающий должность турменеджера будет на это готов. Хотя, в свою очередь, такой сотрудник может выработать определенную методику общения, но не факт, что она приведет к успеху.

Каков алгоритм «дружбы» в турбизнесе? Речь не идет о том, чтобы менеджер сразу же переходил на «личности», смысл идеи алгоритма в понимании и поиске доверия. Как только этот этап выполнен, могут быть применимы различные психологические способы, в том числе и об

уточнении деталей тура, что занимает более продолжительное время, чем обычная консультация клиента.

Следующий аспект, показывающий высокий уровень и опыт турфирмы, заключается в наличии специализированного программного обеспечения для поиска тура – поисковых систем, которые в настоящее время приобретаются состоятельными и опытными компаниями, чьи обороты в год составляют более 10 млн. руб. (по полной стоимости турпакета). Как показывает поведенное маркетинговое исследование, турфирмы тульского региона в 2011-2012 несут затраты на поисковые системы в размере от 4-16 тыс. руб. а единовременное внедрение и 2-13 тыс. руб. на ежемесячное обслуживание.

Наиболее выигрышным приемом обучения персонала в современной экономике, как способ повышения эффективности обслуживания клиента, является тот, который экономит время и материальные средства. Таким приемом вполне могут быть обучающие вебинары – интерактивные мероприятия по проведению семинаров и обучения, проводимые туроператорскими компаниями для расширения рынка сбыта и дальнейшего обучения турагентов. Чаще всего, вебинары бесплатны или несут символические затраты, тем более являются активным примером развития IT-технологий.

Для повышения качества обслуживания в отрасли туризма в России ежегодно проходят международные школы и конгрессы, соответствующие специфике отрасли. Они посвящены не только управлению персоналом в туризме, но санаторно-курортным, инновационным, социально-экономическим, политическим аспектам. Главным мероприятием является ежегодная международная туристская выставка, которая в течение нескольких дней предоставляет возможность профессионалам туризма и гостеприимства, а также и обычным туристам быть в курсе актуальных предложений, изменений на рынке. Основной функцией таких мероприятий является обеспечение фирмы и всех ее служащих информационными материалами, которые являются главным инструментом для продажи услуги. Школы и семинары по конкретному географическому направлению повышают качество работы отдельных подразделений в компании. Руководитель такого подразделения получает незаменимые навыки, что повышает его квалификацию.

В период развития информационных технологий стали популярны обучающие вебинары – интерактивные конференции туристских компаний по определенной тематике. Такой способ во многом экономичен и удобен для более дальних регионов, чем тульский. Снижение затрат таким образом очень необходимо молодым предпринимателям регионов.

Успешность в этом виде бизнеса обеспечивается не только ответственностью, грамотностью сотрудников, рентабельностью бизнеса, но

и креативностью в деятельности. Необходимо избегать повторов и однотипности в предпринимательстве этой отрасли.

Все перечисленные аспекты качества и их проблематика говорят о том, что для открытия и развития турбизнеса, требуются достаточно крупные инвестиции, для привлечения которых требуется качественно составленный бизнес-план и стратегические мероприятия. Кроме того, сезонность характерная для туризма требует дополнительные усилия по развитию бизнеса, которые соответствуют социальным, экономическим и политическим аспектам международного туризма.

© Сильверстова Н.В., 2013

УДК 330

К.С. Смирнов,

*Хабаровская государственная академия экономики и права
г. Хабаровск, Российская Федерация*

КОРОБОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ В СТРАХОВАНИИ

Допустим, вы решили приобрести книжный шкаф. Обычный книжный шкаф, но такой, чтобы устраивал вас, что называется, со всех сторон. Положим, вы выбрали для него место в квартире, прикинули свои возможности. Но, пролистав мебельный каталог, обнаружили, что продукта, который полностью отвечал бы вашим требованиям, серийно не выпускают. И вот вы перед выбором: смириться и взять шкаф поменьше (чтобы вошел куда надо) и попроще (чтобы вписаться в бюджет) или занять денег у тещи и заказать именно такой предмет мебели, о котором мечталось. В первом случае речь идет о так называемом коробочном продукте, во втором – о классике.

В страховании коробочными продуктами называются полисы с известным набором условий, рисков и страховых сумм. Создание такого продукта возможно в той ситуации, когда можно однозначно идентифицировать те объекты, которые принимаются на страхование. Основа создания коробочного продукта – стандартизация. При этом страховщик не ставит цели подстроиться под каждого клиента, а предлагает типовые варианты договоров, разработанные так, чтобы удовлетворить максимально широкий круг страхователей. Наиболее распространены коробочные продукты в классических видах страхования, например, в страховании недвижимого имущества (квартир, загородных домов, офисов). Скажем, квартиры в монолитном доме, при всех различиях планировок и отделки, стандартизировать относительно просто. Главное различие между

ними определяется площадью, от которой и зависит цена страхового продукта. Разработав несколько «коробочных» вариантов, дифференцированных по ценовому критерию, страховщик может покрыть значительный сегмент рынка подлежащей страхованию жилой недвижимости.

Конечно, охватить все виды квартир коробочными продуктами невозможно, да никто к этому и не стремится. Дорогостоящее, элитное жилье прекрасно страхуется в рамках «классики» – с выездом агента, осмотром и оценкой имущества, составлением индивидуального договора. Это относится и к другому «нестандартному» имуществу. Если страхуется конкретная вещь, имеющая свои особенности и не подпадающая под типовую классификацию, то, безусловно, необходимо воспользоваться классическими программами. Важно, чтобы клиент определился, что ему интереснее: застраховать некую общую совокупность имущества или вполне определенный объект собственности.

Что касается условий, то при «коробочном» страховании квартиры это может быть год постройки дома или отсутствие деревянных элементов в составе несущих конструкций.

Какие плюсы имеют коробочные продукты для участников страховых отношений? Начнем с интереса страхователя. Во-первых, приобретение «коробки» не предполагает осмотра имущества. Договор может быть заключен без выезда агента в любой точке продаж и в любое удобное для страхователя время. Например, при страховании транспортного средства или автогражданской ответственности клиент может приобрести у страховщика и «коробку» на квартиру. Во-вторых, клиенту необязательно высчитывать, на какую сумму у него дома бытовой техники, мебели, посуды и так далее. Нужно только знать количество телевизоров, магнитофонов, стульев, шкафов, чайных сервизов и тому подобного. В «классике» эти группы бьются более индивидуально, то есть страхуются именно те объекты, которые предлагаются на страхование. Наконец, в ряде случаев коробочный продукт оказывается дешевле классического полиса, что, в свою очередь, объясняется выгодой, которую получает страховщик, разработавший данный продукт. Иногда «коробка» представляет собой полис, включающий несколько видов страхования. Стоимость такого продукта ниже, чем если бы клиент приобретал полис по каждому из видов в отдельности.

Интерес страховой компании очевиден. «Коробка» – это унифицированный, а значит, экономичный продукт. Страховщик в данном случае существенно сокращает свои затраты – как на заключение договора, так и на ведение дела и на урегулирование страховых случаев. Часто клиенты со средним достатком страхуют, например, дачный домик на достаточно скромную сумму. Такой полис стоит недорого, и расходы

страховщика – выезд агента, осмотр, расчет тарифа – экономически неоправданны. Стандартные риски, предусматриваемые в коробочном продукте, стандартные объекты страхования, стандартные условия – все это исключает необходимость рассмотрения индивидуальных ситуаций, упрощает сопровождение договоров и снижает административные расходы. К тому же не только клиент, но и страховщик не тратит лишнего времени за счет упрощенной процедуры оформления полиса и принятия объектов на страхование без осмотра.

При страховании от стандартного пакета рисков посредством коробочного продукта стоимость страхования, например квартиры, обладающей определенными признаками (читай – стоимостью), зависит от суммы страхового покрытия, которую чаще всего клиент выбирает сам в рамках установленного лимита. В «классике» также обычно речь идет о стандартном пакете рисков. Это та страховая защита, которая необходима в большинстве случаев в повседневной жизни клиента. Стандартный пакет, как правило, покрывает такие риски, как: пожары, взрывы, стихийные бедствия, заливы, протечки, противоправные действия третьих лиц. В случае коробочного продукта страхователь не может отказаться от покрытия части рисков, которую он считает излишней. Нередко клиенту предлагается также застраховать свою гражданскую ответственность перед третьими лицами. Ряд страховщиков включает в «коробки» дополнительные риски. Так, компания «Стандарт-Резерв» в рамках коробочного продукта «Стандарт-Квартира-Супер» страхует квартиры своих клиентов от риска «терроризм» (умышленное преступление, приведшее к значительному материальному ущербу и человеческим жертвам, по факту которого возбуждено уголовное дело по статье 205 УК РФ «Терроризм»). Идентификация объекта необходима, поскольку одни и те же риски на разных объектах «работают» по-разному, а от этого зависит «цена вопроса» в страховании. Полное уничтожение квартиры в результате пожара – событие нечастое, однако и восстановить ее после такого страхового случая практически невозможно. Для строений риск катастрофического убытка – полного уничтожения от пожара – значительно выше. И то, что такие случаи происходят чаще, накладывает отпечаток на тарификацию. В коробочных продуктах обычно не применяется правило пропорции, когда страховая сумма не соответствует страховой стоимости. При выплате платится именно размер того ущерба, который нанесен, а не в пропорции, как бывает в «классике».

Обычно клиент в зависимости от своих финансовых возможностей самостоятельно выбирает наиболее подходящий ему вариант страхования, указанный непосредственно в полисе (см. таблицу 1). Аналогично для желающих застраховать свою гражданскую ответственность перед третьими

лицами в полисе прописываются несколько вариантов, различающихся по величине страховой суммы и премии (см. таблицу 2).

Таблица 1. Варианты страхования имущества, предлагаемые в «коробочном» полисе

Объект страхования	Страховая сумма, руб. / Страховая премия, руб.		
Конструктивные элементы и инженерное оборудование	4200000/5000	5600000/6700	7 000 000 / 8400
Внутренняя отделка (покрытия полов, стен, перегородок, потолков отделочными, изоляционными и декоративными материалами, встроенная мебель, дверные и оконные конструкции)	1000000/3800	1200000/4500	1 400 000/5300
Движимое имущество, используемое в личных целях для бытовых нужд: мебель, посуда, бытовая техника, кухонные, постельные принадлежности, одежда и обувь, предметы домашнего интерьера	500 000 / 3500	600000/4200	700000/4900
Общая страховая сумма, руб.	5 700 000	7 400 000	9 100 000
* по материалам Страховое ЗАО «Стандарт-Резерв»			

Таблица 2. Варианты страхования гражданской ответственности, предлагаемые в «коробочном» полисе

	Страховая сумма, руб.	Страховая премия, руб.
Страхование гражданской ответственности (только в комплексе со страхованием конструктивных элементов и инженерного оборудования и/или внутренней отделки)	300000	1200
и инженерного оборудования и/или внутренней отделки)	600000	1800
* по материалам Страховое ЗАО «Стандарт-Резерв»		

Список использованной литературы:

1. Атлас страхования № 7-8 (57-58) июль–август 2007.

© Смирнов К.С., 2013

УДК 65.01 5.3

Я.Г. Ступичева,

*Московский институт экономических преобразований,
г. Москва, Российская Федерация*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Деятельность страховых компаний существенно отличается от других видов предпринимательской деятельности. Основным отличием страхового бизнеса, является стремление страховой компании принимать на себя риски различных субъектов хозяйствования. При этом, наиболее важным аспектом ведения страхового бизнеса является способность компании объективно оценивать и управлять рисками. Существует непосредственная связь между рисками, принимаемыми страховой компанией (страховыми рисками), и рисками присущими ведению страховой деятельности.

В условиях усиливающейся конкуренции на рынке страховых услуг, возникает объективная необходимость адекватной оценки деятельности страховых компаний, анализа их инвестиционной привлекательности, и степени надежности. Объективный анализ позволит определить лидеров и аутсайдеров российского рынка страховых услуг, что является достаточно важным при всестороннем расширении спектра видов страхования, предлагаемых страховыми компаниями.

Рейтинги страховых компаний, публикуемые периодическими изданиями России, как правило, основаны на ранжировании страховых компаний по общему объему активов, величине балансовой прибыли, оплаченному уставному фонду и т.д. Подобный подход к ранжированию страховых компаний не отражает реального финансового состояния компаний. В условиях стремительно развивающегося рынка страховых услуг, контрагентам и потенциальным инвесторам страховых компаний важно иметь представление о текущем финансовом состоянии компании, прогнозах ее будущей деятельности.

Существующие методики оценки финансового состояния, применяемые для анализа деятельности торговых, производственных,

банковских и других предприятий, в силу специфики страховой деятельности неприменимы для анализа страховых компаний.

Проведение анализа деятельности страховой компании невозможно без анализа страхового портфеля, оценки достаточности капитала компании и сформированных резервов. При расчете нормативных показателей платежеспособности страховой компании, определенных в законе России “Об организации страхового дела” делается ряд допущений, которые могут оказывать критическое влияние на результат, и проводится не достаточно глубокая оценка финансовых потоков страховой компании. А именно, детальная оценка запаса платежеспособности позволяет оценить риск банкротства страховой компании.

Анализ страховой компании может проводиться со стороны инвестора, либо страхователя. И в том и в другом случае анализируется степень надежности страховой компании. В случае оценки страховщика со стороны страхователя надежность компании сводится к риску исполнения страховщиком взятых на себя обязательств. При оценке страховой компании со стороны потенциального инвестора, надежность компании анализируется с позиции инвестиционного риска. В обоих случаях наступление рискового случая, неспособность страховщика исполнить принятые на себя обязательства, ведет к потере либо инвестиционных вложений, либо страховых платежей. Страховые платежи, в общем случае, меньше чем инвестиционные вложения, однако, при этом страхователь получает дополнительный ущерб от наступления рискового случая, риски по которому перекладывались на страховую компанию.

И в том и другом случае, при проведении анализа, значительную роль играют такие факторы как репутация страховщика на рынке страховых услуг, квалификация персонала, динамика роста доходов, рентабельность, качество и степень диверсифицированности страхового портфеля. Ключевым фактором, при проведении анализа, является достаточность ликвидных активов и наличие надежных программ перестрахования, а также уровень достаточности собственного капитала (собственных активов в т.ч. ликвидных). Целью анализа, проводимого с позиции определения инвестиционной привлекательности страховщика, является оценка уровня рентабельности инвестиционных проектов.

Наличие программ перестрахования необходимо оценивать со стороны достаточности применения перестрахования. Одним из основных моментов, при проведении анализа является вопрос о приемлемости вероятности банкротства страховой компании. Для разрешения этого вопроса в общих теориях риск-менеджмента предлагается использовать теорию полезности, которая предполагает построение функции полезности для конкретного субъекта хозяйствования.

Такой подход, основанный на классической теории риск-менеджмента, сложно применим на практике. Основной сложностью является определение функции полезности. Объективная функция полезности не может быть описана в виде математического выражения. Построение функции полезности является сложным и трудоемким процессом, причем часто функция может не соответствовать действительному отношению субъекта хозяйствования к риску.

Предложенный подход может служить основой для анализа инвестиционных проектов страховых компаний, а также для анализа деятельности страховой компании. Данный метод может быть интерпретирован для оценки деятельности страховщика со стороны страхователя. Также возможно граничное определение максимальной страховой суммы собственного удержания по конкретному страховому проекту.

С конца прошлого века растет потребность в страховании все более крупных рисков. Постоянное увеличение стоимости объектов, находящихся в собственности отдельных юридических и физических лиц, обусловили собой повышение ценности рисков, принимаемых на страхование. Решить эту проблему позволяет перестрахование. Оно является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и нормальной деятельности любого страхового общества. Перестрахование с его особыми методами и практикой, позволяет частным страховщикам обеспечивать страхование все больших сумм и принимать на себя неизвестные ранее риски, являющиеся результатом технического развития, не рискуя при этом обанкротиться.

Перестрахование – защищает прямого страховщика (цедента) от возможных финансовых потерь, если бы ему пришлось производить выплаты по заключенным договорам страхования, не имея перестраховочного покрытия.

Процесс передачи риска в перестрахование называется перестраховочной цессией. Перестрахователя, передающего риск, именуют цедентом, а перестраховщика, принимающего риск, - цессионером (цессионарием).

Последующая передача риска называется ретроцессией. Соответственно страховую компанию, передающую риск, именуют ретроцедентом, а принимающую - ретроцессионером (ретроцессионарием).

От перестрахования следует отличать сострахование. Состраховщики, как правило, солидарно отвечают перед страхователем (выгодоприобретателем) за выплату страхового возмещения, если договором не предусмотрено иное. Иногда состраховщики могут назначить одного из них состраховщиком-лидером, который наделяется расширенными правами и обязанностями.

Роль перестрахования для обеспечения финансовой устойчивости состоит в следующем:

- с его помощью страховые организации могут сформировать у себя более сбалансированный портфель договоров;
- перестрахование позволяет сократить риск возникновения у страховщика убытков от проведения страховых операций, помогая компенсировать колебания страховых выплат по годам;
- способствует увеличению возможностей страховщика заключать договоры страхования на большие страховые суммы;
- позволяет страховщикам регулировать соотношение между собственным капиталом и объемом обязательств без отказа от договоров страхования.

Перестрахование может осуществляться как специализированными перестраховочными обществами, так и обычными страховщиками. В развитых странах преимущественно используются услуги специализированных перестраховщиков, в то время как на российском рынке пока нет в достаточном количестве мощных в финансовом отношении перестраховочных организаций, поэтому в России перестрахование ведется в основном обычными страховыми компаниями.

Таким образом, целью перестрахования является, прежде всего, установление однородного страхового портфеля посредством деления и выравнивания рисков. Конечно, эта цель может быть достигнута и более простым путем – отклонением нежелательных рисков. Однако последнее представляется невыгодным с точки зрения конкуренции.

Список использованной литературы

1. Дроговоз П.А. Управление стоимостью инновационного промышленного предприятия/ Под ред. Т.Г. Садовской. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2007. – 240 с. Клюева Е. Ю. Принципы и основные подходы к оценке стоимости предприятия // Вестник Мордовского университета. – 2009. - № 3.- С. 160-162.
3. Козырь Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения/ Козырь Ю.В. - М.: Альфа-Пресс, 2009. - 370 с.
4. Яковлева Е.А. Управление стоимостью предприятия в инновационном процессе / Е. А. Яковлева. - Санкт-Петербург: Изд-во Политехнического ун-та, 2008. - 177 с.

© Ступичева Я.Г., 2013

РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В конце 2009 г. в Российской Федерации функционировало около миллиона (953 096) малых предприятий, на которых работали 7,815 млн. человек, что составляет 12% всех занятых в экономике (примерно 66 млн. человек). Малые предприятия производят до 20% валового внутреннего продукта страны.

Для сравнения - в негосударственном секторе Евросоюза, по статистическим данным (табл.3.1), около 99% всех предприятий - это малые и средние предприятия (далее – МиСП) с численностью до 250 человек, которые предоставляют 66% всех рабочих мест и обеспечивают 55% всей созданной стоимости, оказывают решающее воздействие на прогрессивное развитие, повышение конкурентоспособности, ускорение инноваций.

Таблица 3.1

Предпринимательство: статические данные по Евросоюзу

характер предприятий	количество предприятий		численность работающих	
	тыс. ед.	удельный вес, %	тыс. человек	удельный вес, %
Микропредприятия (0-9 работающих)	19 040	93, 11	41 750	34, 29
Малые предприятия (10-49 работающих)	1200	5, 87	23 080	18, 96
Всего, микро-, малые предприятия	20 240	98, 98	64 830	53, 25
Средние предприятия (50-249 работающих)	170	0, 82	15 960	13, 11
Всего, микро-, малые и средние предприятия	20 410	99, 80	80 790	66, 36
Крупные предприятия	40	0, 20	40 960	33,64
Итого, по всем предприятиям	20 450	100, 00	121 750	100, 00

Обычно существенный прогрессивно-общественный вклад МиСП связывают с высокой занятостью, так как действительно такие предприятия создают большое количество рабочих мест в расчете на единицу вложенного капитала. Во всех странах мира, включая Евросоюз, подавляющая часть вновь созданных рабочих мест относится к новым предприятиям. При этом подчеркивается, что МиСП в структурно-слабых регионах выполняют функции обучения и развития персонала.

Таким образом, в активы МиСП можно записать создание новых рабочих мест, обучение и развитие работающих, вклад в динамику экономического развития, создание конкурентно способных предпринимательских структур, содействие быстрому приспособлению различных отраслей к структурным изменениям.

В индустриальных державах благоприятное воздействие на МиСП оказывали организационно-технологические изменения последних двух десятилетий. Деятельность крупных предприятий в настоящее время сосредоточена на определенных узловых направлениях, и от специализированных малых предприятий требуется оказывать ряд услуг или изготавливать предпродукты по договору *outsourcing*, под которым понимается передача выполнения отдельных функций специализированной компанией субподрядчику, что позволяет сконцентрироваться на основной деятельности. Малые предприятия в рамках аутсорсинга получают возможность сэкономить, например, на компьютерном обеспечении и доступ к профессиональному решению своих проблем.

Динамичными проводниками экономического роста в индустриальных державах служат малые предприятия высоких технологий. Именно поэтому в 1982 г. в США был принят закон, согласно которому все учреждения с годовым исследовательским бюджетом свыше 100 млн. долларов должны 0,2% своих средств переводить малым предприятиям. Этот механизм - так называемая Программа стимулирования инноваций (*Small Business Innovation Research Program*), она в первую очередь была предназначена для создания новых рабочих мест, но кроме этого правительственная SBIR миссия была направлена на новые технологии.

В развивающихся странах малые предприятия играют несколько иную роль, чем в индустриальных державах. Так, например, в Латинской Америке большинство малых предприятий сосредоточено в традиционных отраслях, характеризующихся низкими барьерами вступления на рынок, - розничная торговля или производство несложных товаров для местных рынков (мебель, продукты питания, косметика). Для данных предприятий характерны непрерывный повышенный объем предложения, низкие цены, удовлетворительное качество и низкая капиталоемкость.

Потенциал МиСП в развивающихся странах можно рассматривать в следующем разрезе: интеграция специализированных малых предприятий в современные конкурентоспособные международные промышленные системы, например в качестве поставщиков, через оказание услуг или как

участников промышленных кластеров; создание новых предприятий в высокотехнологичных отраслях; взаимодействие малых сельскохозяйственных предприятий в агропромышленном секторе и для экспортных поставок.

С точки зрения проблемы глобализации особенно настораживает тот факт, что в развивающихся странах МиСП активны, прежде всего, в тех сферах, в которых они напрямую конкурируют с крупными предприятиями или импортерами, не обладая преимуществами массового производства, широким ассортиментом продукции или рыночным обеспечением. Это возможно лишь в удаленных районах или в такой отрасли, как производство строительных материалов, где крупные предприятия несут большие транспортные расходы. Впоследствии с развитием стандартизации и расширением рынка несложных товаров, на который хлынут текстиль, одежда и обувь из азиатских стран, ситуация на этих традиционных для национальных малых предприятий рынках ухудшится. Появятся цепи супермаркетов с их прогрессивными методами продаж; местные производители будут вынуждены вступать в сотрудничество с торговыми сетями. При этом необходимо, чтобы в развивающихся странах сложился определенный средний уровень обеспечения и контроля стандартов продукции и услуг.

Список использованной литературы

1. Верзилин В.Д. Экономическая теория. Введение в экономическую теорию: учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2009.
2. Петраков, Н.Я. Новая редакция экономической теории. – Москва: РЭА им. Г. В. Плеханова, 2009. –192 с.
3. Леванов А.Д. Экономическая теория: хрестоматия. Кемерово: КРИПО, 2007.

© Ступкина Е.Г., 2013

УДК 336

А.А. Сукиасян,
*Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Российская Федерация*

МЕХАНИЗМ АКТИВИЗАЦИИ ПРИТОКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В одном из ежегодных Посланий Государственному Собранию - Курултайю Республики Башкортостан Президент РБ отметил, что «Башкортостан входит в первую десятку субъектов РФ по объемам

инвестиций в основной капитал. Вместе с тем, - продолжал Президент, - инвестиционная политика проводится не всегда последовательно и системно. Не определены приоритетные задачи ее дальнейшего развития и механизм межведомственного взаимодействия. Нет полной ясности, куда должен обратиться разработчик или инвестор, чтобы воспользоваться всеми предусмотренными преференциями. Отсутствуют детальная проработка проектов, изучение ресурсных, технологических и кадровых возможностей, потребностей рынка. Не осуществляется оценка социальной, экономической и бюджетной эффективности инвестиций, особенно государственных».

В рамки «Концепции привлечения инвестиций в РБ» (предшествующей разработке «Инвестиционной стратегии РБ на период по 2030 год»), по нашему мнению, должны быть включены особые разделы:

- развития инвестиционного потенциала республики;
- снижения совокупного регионального риска;
- улучшения регионального инвестиционного климата;
- развития инвестиционной привлекательности республики.

Известно, что сроки исполнения инвестиционных проектов зачастую далеко выходят за границы не только одного бюджетного года, но и трехлетнего бюджетного периода (на который мы максимально планируем действия руководства РБ, а также бюджетные доходы и расходы). Исходя из этого соответствующие органы государства (законодательной и исполнительной власти и управления), вопреки всем трудностям и инерционному воздействию ранее господствовавших технологий и схем организации бюджетного процесса, обязаны раздвинуть горизонты государственного комплексного научно-технического и социально-экономического прогнозирования, доведя сроки соответствующих комплексных прогнозов до 2030 лет.

В переходный период развития, когда экономика России и каждого субъекта РФ, включая и РБ, от преимущественно сырьевой и расточительной модели конца XX века поворачивается к полностью инновационной и высокоэкономичной модели первой половины XXI века, государство на всех уровнях управления, в самом тесном содружестве с передовыми, патриотическими и (что не менее важно) с высокоморальными представителями национального бизнеса, опираясь на быстро создаваемый средний класс российского народа, обязано выработать принципиально новую инвестиционную политику.

Суть новой инвестиционной политики РФ и каждого из ее субъектов, в том числе и Башкортостана, можно свести к нескольким главным направлениям развития.

Первое направление. Формирование правовой базы. Основным фактором, значительно повышающим инвестиционный риск, является нестабильность законодательной базы, и прежде всего, на федеральном уровне. В этих условиях регионы с целью привлечения зарубежных инвестиций развивают собственное инвестиционное законодательство.

В Республике Башкортостан за последние годы принято немало законодательных актов как во внешнеэкономической, так и в инвестиционной сфере. В первую очередь, определена система гарантий и компенсаций иностранным инвесторам со стороны государства, как наиболее полноценного гаранта. Законом Республики Башкортостан "Об иностранной инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан" предусмотрены:

- гарантии, обеспечивающие неприкосновенность имущества, собственности иностранного инвестора;
- гарантии, обеспечивающие право иностранного инвестора воспользоваться результатом своей деятельности;
- гарантии, касающиеся порядка разрешения инвестиционных споров.

Разработаны нормативные документы о мерах по привлечению инвестиций в экономику республики, о развитии лизинга, о гарантиях Правительства Республики Башкортостан, о порядке заключения и реализации инвестиционных соглашений, заключаемых от имени Правительства Республики Башкортостан и под его гарантии и др. В целях осуществления координации и активизации инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан, содействия предприятиям республики, иностранным компаниям и другим организациям в реализации инвестиционных проектов создано Агентство Республики Башкортостан по иностранным инвестициям, принята программа повышения инвестиционной привлекательности региона.

В Республике Башкортостан, как и в ряде других регионов России, образован залоговый фонд обеспечения долговых обязательств Республики Башкортостан, который также выступает в качестве дополнительного гаранта привлекаемых в экономику региона кредитов. Объектами залогового фонда определены пакеты акций акционерных обществ, принадлежащих республике, отдельные предприятия как имущественные комплексы, здания, сооружения, объекты интеллектуальной собственности.

Важным направлением в совершенствовании законодательной базы является разработка концессионного законодательства в области пользования земель, недрами, водными, лесными и другими природными ресурсами республики.

Кроме создания благоприятного правового режима для иностранных инвесторов, необходимым является также применение рычагов налогового регулирования их деятельности. До принятия таких мер на федеральном уровне, считаем целесообразным стимулировать иностранные инвестиции путем предоставления налоговых льгот в части, зачисляемой в республиканский бюджет. Налогообложение зарубежных инвесторов должно быть не менее благоприятным, чем установленное для отечественных предприятий и граждан республики.

Среди возможностей использования льготного налогообложения для стимулирования инвестиций активности коммерческих банков, могут быть рассмотрены такие методы, как снижение налогооблагаемой базы на сумму инвестиционных активов, применение льготного налогообложения прибыли банков при условии выдачи долгосрочных кредитов по низким процентным ставкам, предоставление льгот по налогу на прибыль, возмещающее потери банков от выделения инвестиционных кредитных ресурсов.

Второе направление. Приоритет при государственной поддержке инвестиционных проектов отдается тем проектам, которые несмотря на присущие им высокие риски с максимальной степенью вероятности создают «рывок» в уровне конкурентоспособности по сравнению с ведущими корпорациями мира (так называемые прорывные инновационные проекты).

Очевидно, что для этого предстоит параллельно решить несколько сложнейших проблем, в том числе:

- создать федеральный и региональные рынки инноваций;
- вложить большие бюджетные средства и одновременно привлечь масштабный частный бизнес в научно-технические и прикладные разработки;
- существенно нарастить масштабы, территорию и структуры венчурного или высокорискового бизнеса и соответствующего кредитования, прежде всего на основе привлечения средств частных инвесторов.

Третье направление. Формирование эффективной инфраструктуры финансового рынка. Воздействие на инвестиционную активность банков. Пересмотр прежней системы регулирования в соответствии с заявленными приоритетами экономической политики предполагает изменение форм и методов воздействия на банковский сектор, реструктурирование банковской системы с учетом реализации инвестиционных функций банков в экономике. Реструктурированная банковская система должна отвечать требованиям высокой надежности, управляемости и инвестиционной направленности, гарантировать необходимый уровень предложения кредитных ресурсов по доступным для производственной сферы процентным ставкам. Однако для того чтобы банковская система смогла обеспечить приток инвестиций в развитие производства, необходимо создание соответствующих макроэкономических условий.

Важное значение в повышении инвестиционной активности банковской системы имеет создание системы стимулирования и страхования инвестиций. Одним из условий предоставления банками долгосрочных займов на инвестиционные проекты при высоких кредитных и инвестиционных рисках производственной сферы является наличие государственных гарантий.

К числу мер, способствующих возрастанию производственных инвестиций коммерческих банков, можно также отнести снижение нормативов резервных отчислений.

Создание системы гарантирования депозитов. Мировой опыт подсказывает, что введение системы гарантирования депозитов является необходимой составляющей комплекса мер, направленных на масштабную мобилизацию сбережений населения. Создание системы гарантирования депозитов является фактором существенного потенциального увеличения ликвидности как отдельных кредитных институтов, так и целой кредитной системы, надежным средством против внезапного массированного оттока вкладов из банков.

В принятом и вступившем в силу федеральном законе “О страховании вкладов физических лиц”, предусматривался обязательный порядок внесения вступительного (0,5 % от собственных средств банка) и календарных взносов (до 1 % от средней хронологической ежедневных балансовых остатков вкладов за календарный год) для банков, осуществляющих привлечение средств физических лиц во вклады; частичное покрытие вкладов на основе прогрессивной шкалы.

Государственная политика должна быть направлена, с одной стороны, на создание равных условий для вложений в различные секторы экономики, обеспечение государственной поддержки и гарантий частных инвестиций, а с другой стороны, на повышение доверия частных инвесторов к обязательствам государства, институтам фондового рынка, банковским структурам. Для предложения конкурентоспособных реальных ставок по банковским депозитам должны не только укрепляться надежность и стабильность финансовых институтов, повышаться стандарты их экономической работы, но и снизиться риски в экономике, появиться новые инвестиционные проекты, возрасти экономическая отдача от инвестиций.

Приток иностранных инвестиций жизненно важен и для достижения среднесрочных целей - выхода из современного кризиса, преодоления спада производства и ухудшения качества жизни. При этом необходимо иметь в виду, что интересы общества, с одной стороны, и иностранных инвесторов - с другой, непосредственно не совпадают. РФ заинтересована в восстановлении, обновлении своего производственного потенциала, насыщении потребительского рынка высококачественными и недорогими товарами, в развитии и структурной перестройке своего экспортного потенциала, проведении антиимпортной политики, в привнесение в наше общество западной управленческой культуры.

Иностранные инвесторы, естественно, заинтересованы в новом плацдарме для получения прибыли за счет обширного внутреннего рынка, природных богатств, квалифицированной и дешевой рабочей силы, достижений отечественной науки и техники и ... даже ее экологической безопасности. Поэтому перед нашим руководством стоит сложная и

достаточно деликатная задача: привлечь в страну иностранный капитал, не лишая его собственных стимулов и направляя его по мерам экономического регулирования на достижение общественных целей.

Список использованной литературы

1. Голубович А. Д. Иностранные инвестиции в России. Законодательное регулирование. - М.: "АРГО", 2008.- 236 с.
2. Костюнина Г.М., Ливенцев Н.И. Международная практика регулирования иностранных инвестиций.- М.: "АРГО" 2008. -138 с.
3. Политика привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику / Под ред. А.З. Астаповича, С.А. Афонцева, Л.М. Григорьева, Е.Л. Яковлевой, -М.: ТЕИС, 2007.-156 с.
4. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М.: Финансы и статистика, 2007.- 320 с.
5. Шаститков А.Е., Яковлева Е.Л. Принципы организации особых экономических зон в Российской Федерации. М.: Бюро экономического анализа, 2007. – 160 с.
6. Берзон Н. Формирование инвестиционного климата в экономике //Вопросы экономики. -2006. - № 7. - С. 50-56.
7. Воронина Н.В. Особенности инвестиционного климата России.
8. Чебанов С. Иностранные инвестиции: тенденции развития // Мировая экономика и международные отношения. -2007. -№ 3. -С.24-29.
9. Официальный сайт справочно-правовой системы Консультант Плюс. // <http://www.consultant.ru/online/>.

© Сукиасян А.А., 2013

УДК 334

Ю.А. Харитонова,

*Институт экономики и предпринимательства
г. Москва, Российская Федерация*

ОСОБЕННОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес – это изначальная форма развития предпринимательства. Средний и крупный бизнесы уходят своими корнями именно в малую форму предпринимательства.

Мировая практика знает много примеров гибели предприятий малого бизнеса. Конечно, предприниматели могут терпеть банкротство по независящим от них причинам: непосильная налоговая нагрузка, проблемы в сфере кредитования, экономические потрясения, дефолты, даже

природные катаклизмы. Однако, подавляющее большинство неудачных примеров в малом бизнесе связано с проблемами в сфере управления: недостаточно квалифицированный менеджмент, низкий стратегический потенциал, несоответствие продукции запросам рынка и т.д. Далекое последнее место в этом ряду занимает и слабость маркетинга компании.

Грамотный маркетинг занимает центральную позицию в ряду факторов выживаемости малых предприятий на рынке. Проблема в том, что в отличие от больших фирм у малого бизнеса есть множество причин, которые делают маркетинг более сложным. Все эти причины можно разделить на две основные группы:

- Нехватка ресурсов. Здесь могут встречаться разные проблемы: нехватка производственных мощностей, складских помещений, транспорта; дефицит квалифицированного персонала – зачастую на малых предприятиях один сотрудник совмещает несколько должностей;

- Нехватка денежных средств – самая главная проблема малых предприятий. Она возникает из-за сравнительно небольших объемов выручки, высокой себестоимости продукции, высоких налогов, недостаточного объема кредитования. Поэтому фирме приходится экономить буквально на всем, в том числе и на маркетинговых мероприятиях.

Вследствие перечисленных выше причин направления маркетинговой деятельности на предприятии малого бизнеса могут быть реализованы с некоторыми ограничениями.

1. В сфере маркетинговых исследований. Данное направление является очень затратным для бюджета. Львиная доля средств тратится именно на организацию и проведение исследования: оплата работы интервьюерам и промоутерам, аренда помещений, возможно использование какого-либо оборудования и т.д. Большие компании могут позволить себе проводить исследования достаточно часто (например, ежемесячно), могут позволить проведение сложных и дорогих исследований (например, ценовые исследования, изучение полезности товара), могут провести исследование даже ради эксперимента. Предприятия малого бизнеса вынуждены решать проблему нехватки информации с помощью менее затратных методик, кроме того частота проведения исследований также выступает ограничивающим фактором.

2. В сфере разработки товарной политики в малом бизнесе необходимо иметь в виду следующие ограничения:

- Ассортимент продукции. Малое предприятие не может обеспечить поддержание очень большого ассортимента товаров. Крупные предприятия могут позволить себе иметь в своем портфеле множество видов продукции одной товарной категории с всевозможными модификациями. Также

большой бизнес может быть диверсифицирован, то есть реализовывать продукцию из абсолютно разных товарных групп.

- Малое предприятие, как правило, может позволить себе предлагать продукцию из одной товарной категории с ограниченным количеством модификаций. Этому фактору способствуют небольшие производственные возможности, ограниченные складские помещения, сравнительно небольшой рынок сбыта.

- Иинновационный потенциал. Малый бизнес не располагает достаточными бюджетными средствами для вкладывания их в научно-технические разработки. Поэтому предприятия малого бизнеса не могут участвовать в разработке и продвижении на рынок принципиально новых товаров.

- Качество продукции. Для малых предприятий заведомо экономически невыгодно производить продукцию худшего качества. Такая продукция имеет низкую цену, и приемлемые объемы выручки достигаются только при большом объеме сбыта, что достижимо только для крупных предприятий. У предприятий малого бизнеса есть только один способ выйти на нормальный уровень рентабельности – это продавать продукцию хорошего или даже элитного качества. В этом случае высокая прибыльность будет компенсировать сравнительно небольшое количество покупателей.

3. В сфере продвижения товара на рынок. Эта область маркетинговой деятельности является наиболее затратной по сравнению с другими направлениями. Нехватка ресурсов у малых предприятий не позволяет им полноценно использовать весь комплекс маркетинговых инструментов по продвижению продукции на рынок, поскольку на первый план выступают ограничения.

- Ценовая политика предприятия. Для предприятий малого бизнеса крайне опасно устанавливать более низкие по сравнению с крупным конкурентом цены. В ценовых войнах всегда побеждает крупная большая компания. Снижение цены для большого бизнеса может быть практически незаметно, а для малого – может обернуться банкротством.

- Поэтому оптимальным вариантом для предприятий малого бизнеса является стратегия копирования цен конкурентов или стратегия среднерыночных цен при производстве схожих с конкурентом товаров. Малые предприятия могут иметь успех и в более дорогих ценовых сегментах, но только при условии, если их товар имеет яркие конкурентные преимущества.

- Еще одним ограничением в ценовой политике является использование систем скидок. По сравнению с крупными компаниями, малые предприятия не могут позволить себе очень больших по величине и продолжительных по времени скидок.

- Маркетинговые коммуникации. Для всех предприятий малого бизнеса проблемой является ограниченность рекламного бюджета. Поэтому такие предприятия не имеют возможности воспользоваться рекламой на ТВ и, как правило, не используют наружную рекламу, рекламу на радио. Кроме того, рекламные агентства обычно отказывают в профессиональной помощи, так как маленький заказ им невыгоден. Как правило, малому бизнесу не в полной мере доступны и другие инструменты продвижения, такие как PR-компании, имиджевые акции. В силу небольшого бюджета такая фирма не может, к примеру, выступить спонсором какого-либо крупного события в городе, которое в дальнейшем широко освещается в прессе, либо быть организатором ярмарки или выставки.

Таким образом, для малого бизнеса недоступны способы продвижения, нацеленные на широкую аудиторию, что заставляет предприятия в своих маркетинговых кампаниях действовать избирательно.

Список использованной литературы

1. Говорушко Т.А., Тимченко О.И. Малый бизнес: К., 2006.

© Харитоновна Ю.А., 2013

УДК 333

Т.А. Чувашкин,

*Омская гуманитарная академия
г. Омск, Российская Федерация*

ОБЩИЕ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОПЕРАЦИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ

Особенности формирования и использования финансовых ресурсов кредитных организаций определяются, с одной стороны, формированием рыночных отношений в России, а с другой - спецификой деятельности кредитных организаций как финансового посредника на денежном рынке.

Кредитные организации являются специфическими учреждениями, которые, с одной стороны, привлекают временно свободные в национальном хозяйстве денежные средства, а с другой - удовлетворяют разнообразные потребности юридических и физических лиц как в денежных средствах, так и в определенных услугах. В связи с этим в распоряжении у кредитных организаций находятся: постоянно - собственные средства, временно - средства, принадлежащие другим субъектам хозяйствования, государству и гражданам. Соответственно в составе денежных ресурсов кредитной организации можно выделить: собственные средства (капитал), включающие

уставный капитал, прибыль, резервный и другие фонды; средства, привлеченные кредитными организациями в результате проведения пассивных и активно-пассивных операций (в части превышения пассива над активами) и используемых для осуществления активных операций; эти ресурсы рассматриваются как обязательства кредитной организации.

Финансовые ресурсы кредитной организации в условиях рыночной экономики представляют собой денежные доходы, накопления и поступления, являющиеся собственными для банков и небанковских кредитных организаций, т.е. это часть их собственных средств (капитала). В отношении финансовых ресурсов кредитные организации обладают всей полнотой реальной юридической власти, которая предоставляется и гарантируется собственнику действующим в стране правопорядком. Отличительным признаком финансовых ресурсов кредитных организаций является перераспределительный характер их образования в результате операций на денежном рынке по привлечению и размещению финансовых средств различных субъектов, а также оказания последним разнообразных услуг.

Переход к рыночной экономике, ликвидация государственной монополии на банковское дело, создание двухзвенной банковской системы коренным образом изменили характер финансовых ресурсов кредитных организаций. Кредитные организации становятся коммерческими, специализирующимися на деятельности, связанной, с одной стороны, с покупкой ресурсов на денежном рынке, а с другой - с их продажей различным субъектам, в том числе государству, юридическим и физическим лицам. В этих условиях для кредитных организаций оказываются одинаково важными как активные, так и пассивные операции. От пассивных операций зависит размер банковских ресурсов, а следовательно, масштабы деятельности банков и небанковских кредитных организаций и величина их финансовых ресурсов. В свою очередь, если кредитная организация будет неэффективно размещать свои ресурсы, это будет сопровождаться потерей доходов и клиентов.

Переход на рыночные отношения приводит к изменению источников и структуры ресурсов кредитных организаций. В качестве одного из источников финансовых ресурсов выступает акционерный капитал, образованный за счет размещения акций на финансовом рынке, тогда как в условиях административно-командной экономики собственные средства кредитных организаций формировались за счет государственных ресурсов. Расширяется круг банковских операций, что сопровождается ростом источников финансовых ресурсов кредитных организаций, в том числе за счет операций на финансовом рынке, с драгоценными металлами и иностранными валютами, а также проведения лизинговых, факторинговых, форфейтинговых и других операций. С переходом к рынку произошло изменение количественных и качественных характеристик финансовых

ресурсов кредитных организаций. В настоящее время размер финансовых ресурсов, являющихся основной составной частью собственных средств кредитных организаций, непосредственно влияет на их деятельность, поскольку, во-первых, для ведения банковских операций, открытия филиалов и отделений кредитная организация должна выполнить требования Центрального банка РФ к размеру собственных средств; во-вторых, величина финансовых ресурсов-учитывается при определении лимитов по инвестициям и ссудным операциям; в-третьих, объем финансовых ресурсов учитывается при определении лимитов открытой валютной позиции по валютным операциям.

Следовательно, с одной стороны, величина финансовых ресурсов оказывает прямое воздействие на структуру и объемы банковских операций, с другой - финансовые ресурсы кредитных организаций в условиях рынка получают новое качество. Например, прибыль является главной целью деятельности кредитной организации и в то же время имеет важное социально-экономическое значение, так как именно с ее увеличением прямо или косвенно связаны интересы разных групп населения, а именно: акционеров, для которых прибыль определяет размер выплачиваемых им дивидендов, т.е. влияет на уровень доходности инвестированных средств; сотрудников кредитной организации, получающих премии и вознаграждения в зависимости от финансовых результатов деятельности; заемщиков, для которых рост прибыли означает расширение ресурсной базы кредитной организации и, соответственно, возможность получения кредитов в больших размерах и на более льготных условиях; кредиторов, рассматривающих рост прибыли как фактор повышения уровня сохранности своих средств, роста своих доходов.

Прибыль кредитных организаций рассчитывается как разность между операционными, прочими доходами и операционными расходами, расходами на содержание аппарата управления, разными расходами.

К операционным доходам относятся: полученные проценты по размещенным кредитным ресурсам, плата за расчетно-кассовое обслуживание клиентов, доходы по операциям с ценными бумагами, иностранной валютой и драгоценными металлами; доходы, полученные от проведения форфейтинговых, факторинговых операций, и т.п. В состав прочих доходов входят: доходы по гарантийным и акцептным операциям, доходы от осуществления доверительного управления, от сдачи в аренду имущества, реализации имущества третьим лицам, оказания консультационных и посреднических услуг клиентам и ряд других.

Операционные и разные расходы кредитных организаций - это расходы по уплате некоторых налогов (единого социального налога, налога на имущество организаций, транспортного налога, земельного налога, налога на рекламу) в бюджет и государственные внебюджетные фонды; по

уплате процентов по вкладам до затребования и срочным вкладам, по долговым обязательствам кредитной организации, межбанковским кредитам; по оплате услуг банков-корреспондентов; расходы по операциям с ценными бумагами, с иностранной валютой и драгоценными металлами; расходы по образованию резервов на возможные потери по ссудам и под обесценение ценных бумаг и т.п. Затраты на содержание аппарата управления по своему составу аналогичны расходам любой коммерческой организации.

Традиционно у любой коммерческой организации увеличение объема финансовых ресурсов достигается за счет роста выручки от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг и сокращения издержек производства. Однако содержание этих показателей для кредитной организации специфично, так как ее основная деятельность заключается в выдаче и погашении ссуд. Поэтому объем балансовой прибыли кредитной организации зависит от размера ссуженных средств и их «цены», т.е. процентной ставки. Действие каждого из этих факторов, помимо влияния рыночной конъюнктуры, зависит от специфических требований обеспечения ликвидности баланса кредитной организации, в частности, размер кредитных вложений определяется в зависимости от объема собственных и привлеченных средств, от их соотношения.

В связи с этим в последнее время акценты в управлении финансами кредитных организаций смещаются в сторону увеличения объема собственных средств как метода одновременного достижения целей в области прибыльности и ликвидности. Увеличение собственных средств путем пополнения уставного фонда способно существенно повлиять на объем прибыли кредитных организаций прежде всего в том случае, если это окажет воздействие на политику в области предоставления ссуд и инвестирования средств. Расширение капитала позволяет кредитным организациям увеличить размеры ссуд на одного заемщика, придерживаться более либеральной кредитной политики, вкладывать средства в долгосрочные инвестиционные проекты. Кроме того, при этом появляется возможность проводить более свободную инвестиционную политику.

В кредитных организациях широко сочетаются фондовая и нефондовая формы использования финансовых ресурсов, их соотношение показывает степень свободы данного субъекта хозяйствования в вопросах распоряжения финансовыми ресурсами.

Фондовая форма обеспечивает строго целевое их использование, а также дает возможность акционерам (пайщикам) осуществлять жесткий контроль за движением финансовых средств кредитной организации, ограничивать их направление на непроизводительное потребление. Нефондовая форма использования финансовых ресурсов позволяет кредитной организации оперативно решать различные проблемы, такие как

расширение филиальной сети, приобретение основных средств, материальное стимулирование сотрудников, благотворительная помощь и др.

Анализ банковских ресурсов обычно начинается именно с анализа его собственного капитала. Во-первых, потому, что без него вряд ли возможно начало банковской деятельности вообще. Во-вторых, потому, что значение собственного капитала в деятельности банка гораздо существеннее, чем его доля в общем объеме пассивов

Собственный капитал обеспечивает банку экономическую самостоятельность и стабильность функционирования. Собственный капитал считается в банковской практике резервом ресурсов, позволяющим поддерживать платежеспособность банка даже при утрате им части своих активов.

Собственные средства (капитал) выполняют ряд важных функций в обеспечении управления и жизнедеятельности коммерческого банка.

Для акционерных банков размер собственного капитала выступает фактором, определяющим курс его акций. При оценке стоимости банка исходят из размера его чистых активов, т.е. фактического собственного капитала, что позволяет говорить о его ценообразующей функции. Собственный капитал обеспечивает постоянный источник дохода акционеров (участников) - пропорционально размеру вклада в уставный капитал каждый его акционер (участник) получает долю прибыли банка в виде дивидендов.

Уставный капитал кредитной организации образуется из величины вкладов её участников и определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы её кредиторов. Каждый участник (акционер) банка пропорционально своему вкладу в уставный капитал ежегодно получает часть банковской прибыли в виде дивидендов.

Вклады в уставный капитал банка могут быть произведены в виде денежных средств, материальных активов, а также ценных бумаг определенного вида. Уставный капитал банка может формироваться только за счет собственных средств акционеров (участников), привлеченные денежные средства для его формирования использоваться не могут.

Добавочный капитал включает в себя: прирост стоимости имущества при его переоценке, эмиссионный доход, т.е. разницу между ценой размещения акций при эмиссии и их номинальной стоимостью, стоимость имущества, безвозмездно полученного банком в собственность от организаций и физических лиц.

Фонды банка образуются из прибыли в порядке, установленном учредительными документами банка с учетом требований действующего законодательства. К их числу относятся: резервный фонд, фонды специального назначения, фонды накопления и другие фонды, которые банк считает необходимым создавать при распределении прибыли.

Резервный фонд предназначен для покрытия убытков и потерь, возникающих в результате деятельности банка. Минимальный размер этого фонда определяется Уставом банка, но он не может составлять менее 15% величины его уставного капитала. Отчисления в резервный фонд производятся от прибыли отчетного года, остающейся в распоряжении банка после уплаты налогов и других обязательных платежей, т.е. от чистой прибыли.

Фонды специального назначения также создаются из чистой прибыли отчетного года. Они являются источником материального поощрения и социального обеспечения работников банка. Порядок их образования и расходования определяется банком в положениях о фондах.

Фонды накопления представляют собой нераспределенную прибыль банка, зарезервированную в качестве финансового обеспечения его производственного и социального развития и других мероприятий по созданию нового имущества. Фонды накопления, как правило, не уменьшаются: происходит лишь изменение формы их существования - из денежной они превращаются в форму материальных активов (зданий, оборудования, материалов, транспортных средств и т.д.).

Каждый коммерческий банк самостоятельно определяет величину собственных средств и их структуру исходя из принятой им стратегии развития. Если банк, подчиняясь законам конкурентной борьбы, стремится расширить круг своих клиентов, в том числе за счет крупных предприятий, испытывающих постоянную потребность в привлечении банковских кредитов, то, естественно, его собственный капитал должен увеличиваться. На величину собственного капитала банка влияет и характер его активных операций. При длительном отвлечении ресурсов в рискованные операции банку необходимо располагать значительным собственным капиталом. Величина собственного капитала определяет конкурентную позицию банка на внутреннем и международном рынках. На практике существует два пути увеличения собственного капитала: накопление прибыли; привлечение дополнительного капитала на финансовом рынке.

Накопление прибыли может происходить в форме ускоренного создания резервного и других фондов банка с последующей их капитализацией либо в форме накопления нераспределенной прибыли предшествующих лет. Это наиболее дешевый путь увеличения капитала, не затрагивающий сложившейся структуры управления банком. Однако использование значительной части полученной прибыли для увеличения собственного капитала означает снижение текущих дивидендов акционеров банка и может привести к падению курсовой стоимости акций открытых акционерных банков.

Привлечение дополнительного капитала банка, созданного в форме общества с ограниченной ответственностью, может происходить как на

основе дополнительных вкладов его участников, так и за счет вкладов в уставный капитал банка третьих лиц, которые становятся при этом участниками данного банка (если это не запрещено Уставом банка). Привлечение дополнительного капитала акционерными банками может осуществляться путем размещения дополнительных акций.

Преобладающую часть банковских ресурсов составляют привлеченные средства. Привлеченные средства формируются при помощи следующих банковских операций: открытие и ведение счетов юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов; привлечение во вклады денежных средств физических лиц; выпуск банком собственных долговых обязательств.

Привлеченные таким образом ресурсы коммерческих банков называются депозитными ресурсами.

По степени надежности для размещения в банковские активы привлеченные средства распределяются в следующей последовательности: депозиты юридических лиц, средства, привлеченные под векселя и депозитные сертификаты; срочные вклады физических лиц, средства, привлеченные под сберегательные сертификаты; вклады до востребования физических лиц, остатки на счетах для расчетов по банковским (пластиковым) картам, остатки на расчетных (текущих валютных) счетах юридического лица, на корреспондентских счетах банков-корреспондентов.

По степени ликвидности они расположены в данном перечне в обратной последовательности.

Депозиты являются для вкладчиков потенциальными деньгами. Вкладчик может выписать чек и пустить соответствующую сумму в циркуляцию. Но в то же время "банковские деньги" приносят процент. Они выступают для вкладчика в двойной роли: в роли денег, с одной стороны, и в роли капитала, приносящего процент, с другой стороны. Преимущество депозита перед наличными деньгами заключается в том, что депозит приносит проценты... и недостаток в том, что депозит приносит пониженный процент по сравнению с тем процентом, который обыкновенно приносит капитал. Этот пониженный процент - не случайное явление, а существенный момент природы банка. Ибо вся сущность природы банка заключается в том, что процент, платимый по депозитам, ниже того процента, который банки получают за помещаемый ими в различных предприятиях капитал.

Существуют разнообразные депозитные счета. В основе их классификации могут быть такие критерии, как источники вкладов, их целевое назначение, степень доходности и т.д. Однако наиболее часто в качестве критерия выступают категория вкладчика и формы изъятия вклада. Исходя из категории вкладчиков, различают: депозиты юридических лиц (предприятий, организаций, других банков); депозиты физических лиц.

В свою очередь депозиты как юридических, так и физических лиц по форме изъятия средств подразделяются на: депозиты до востребования (обязательства, не имеющие конкретного срока); срочные депозиты (обязательства, имеющие определенный срок); условные депозиты (средства, подлежащие изъятию при наступлении заранее оговоренных условий).

Среди депозитов юридических лиц самым крупным источником привлечения банком ресурсов в свой оборот являются средства клиентов на расчётных (текущих) счетах и на счетах банков-корреспондентов. По своей экономической сути эти счета являются депозитами до востребования.

Депозиты до востребования предназначены для текущих расчетов. Инициатива открытия такого счета исходит от самих клиентов в связи с потребностями производить расчеты, совершать платежи и получать денежные средства в свое распоряжение. Средства с этих счетов могут быть изъяты, переведены на счет другого лица без каких-либо ограничений (полностью или частично) в любое время, по первому требованию их владельцев. При этом банк уплачивает по счетам до востребования самые минимальные процентные ставки.

Срочные депозиты - это денежные средства, внесенные клиентом в банк на фиксированный срок с целью получения по ним дохода. Таким образом, срочные депозиты не используются для осуществления текущих платежей. Уровень дохода по срочному депозиту определяется процентной ставкой, величина которой варьируется банком в зависимости от срока депозита (чем более долгий срок хранения вклада, тем выше процентная ставка по нему), а также он находится в прямой зависимости от величины самого депозита.

Основным документом, регламентирующим в коммерческих банках процесс привлечения временно свободных средств предприятий, организаций и населения на счета в банк в различного рода депозиты (вклады), является "Депозитная политика банка". Это документ, который разрабатывается каждым банком самостоятельно на основе стратегического плана банка, анализа структуры, состояния и динамики ресурсной базы банка и, исходя из перспектив её развития и на базе таких документов, которые определяют основные направления и условия размещения привлеченных средств, такие как «Кредитная политика банка» и «Инвестиционная политика банка».

В документе «Депозитная политика банка» должна быть определена его стратегия по привлечению средств для выполнения уставных требований, целей и задач, определенных меморандумами по кредитной и инвестиционной политике с ориентиром на поддержание банком своей ликвидности и обеспечение прибыльной работы.

Объемы привлекаемых банком средств в депозиты (вклады)

находятся в зависимости от состояния спроса и предложения на денежные ресурсы, дефицита или избытка средств у банка, состояния рынка депозитов.

С целью привлечения средств хозяйствующих субъектов и граждан в свой оборот банки разрабатывают и осуществляют целый комплекс мероприятий. Так, прежде всего важным средством конкурентной борьбы между банками за привлечение ресурсов является процентная политика, ибо величина дохода на вложенные средства служит существенным стимулом к помещению клиентами своих временно свободных средств во вклады (депозиты).

Помимо гибкой процентной политики с целью привлечения средств банки должны создавать вкладчикам гарантии надежности помещения средств во вклады. Для обеспечения защиты инвесторов, вкладчиков и предоставления им гарантий компенсации средств в случае своего банкротства банки должны создавать как в централизованном, так и в децентрализованном порядке специальные фонды страхования депозитов.

Следует отметить, что не вся сумма привлеченных банком средств своих клиентов может выступать в качестве ресурсов для осуществления им активных операций. Часть привлеченных средств подлежит обязательному депонированию на отдельном счете в Банк России. Банк России образует резервный фонд кредитно-банковской системы государства. Он может использоваться для оказания кредитной помощи коммерческим банкам со стороны Банка России в различных вариантах, для расчетов с вкладчиками и кредиторами в случае банкротства кредитной организации.

Изменяя нормы обязательных резервов, Банк России оказывает влияние на кредитную политику коммерческих банков, а соответственно и на состояние денежной массы в обращении. Например, уменьшение норм обязательного резервирования привлеченных банками средств позволяет им в более полной мере использовать в своем обороте сформированные ресурсы, т.е. увеличивать кредитные вложения в народное хозяйство, и наоборот.

Коммерческие банки кредитные ресурсы могут пополнять посредством привлечения временно свободных средств других банков, т.е. за счёт межбанковского кредита (МБК). Практически все банки время от времени имеют излишек кредитных ресурсов или, наоборот, испытывают их недостаток. Это противоречие разрешается на рынке МБК в процессе перераспределения ресурсов между коммерческими банками на основе кредитных отношений. Заинтересованность банка-заемщика в привлечении кредитных ресурсов, как правило, вызвана необходимостью оперативного поддержания текущей банковской ликвидности либо потребностью в дополнительных средствах для расширения активных операций. Банк-кредитор, предоставляя кредит другому банку, преследует цели получения

дохода от размещения временно свободных денежных средств и регулирования собственной избыточной ликвидности. Под избыточной ликвидностью понимают наличие в балансе банка значительной (превышающей нормативные требования центрального банка) доли высоколиквидных, но не приносящих дохода активов.

Таким образом, МБК не только опосредует перераспределение ресурсов с целью их инвестирования в краткосрочные кредитные или иные, приносящие доход, вложения, но и является инструментом регулирования банковской ликвидности, причем на рынке МБК осуществляется горизонтальное перераспределение ликвидных ресурсов в банковской системе. Посредством МБК удовлетворяется как заранее ожидаемый дефицит или избыток ресурсов, вызванный естественным расхождением в структуре активов и пассивов отдельных банков, так и оперативное регулирование текущей ликвидности банков, вызванное непредвиденными обстоятельствами.

Рынок МБК находится в тесном взаимодействии с рынком ценных бумаг и валютным рынком, обеспечивая перераспределение ресурсов для совершения операций на этих рынках, связанное с изменениями конъюнктуры в денежно-кредитной сфере.

Значение рынка межбанковских кредитов состоит в том, что, перераспределяя избыточные для некоторых банков ресурсы, этот рынок повышает эффективность использования кредитных ресурсов банковской системы в целом. Кроме того, наличие развитого рынка межбанковских кредитов позволяет сосредотачивать в оперативных резервах банков меньше средств для поддержания их ликвидности.

Список использованной литературы

1. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова и др.; Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ, 2008. – 471 с.
2. Банковские операции / Под ред. О.И. Лаврушина. - Ч. 1: Учеб. пособие / О.И.Лаврушин, Ю.П. Савинский, Р.Г. Ольхова и др. - М.: ИНФРА - М, 2009. – 96 с.
3. Банковские операции: Учеб. пособие / С.И. Пупликов, М.А. Коноплицкая, С.С. Шмарловская и др.; Под общ. ред. С.И. Пупликова. - Мн.: Выш. шк., 2003. – 351 с.

© Чувашкин Т.А., 2013

ПРОСТАЯ ИМИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ К ОБОСНОВАНИЮ НОРМАТИВОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВ В ПАКЕТЕ STELLA

Определение проблемы

Банковская система является необходимой составляющей экономики каждой страны. Банки обеспечивают непрерывность функционирования и развития сфер производства и потребления.

К сожалению, банковские системы стран периодически потрясают банкротства и кризисы. Иногда кризисные состояния принимают затяжной, хронический характер. В обстановке экономического спада финансовое состояние коммерческих банков ухудшается, что опять же ухудшает состояние экономики.

Почти все авторы по банковским проблемам (аналитики и менеджеры) видят причину банкротств банков в плохом качестве финансовых портфелей, неумелом управлении, планировании.

Под системой портфелей банков понимается вся совокупность текущих контрактов, договоров, обязательств и требований по привлечению и размещению в активах финансовых и материальных ресурсов.

Элементы активов банков характеризуются доходностью и риском потери доходов или основных сумм. Элементы пассивов характеризуются затратностью и риском роста процентных выплат или паническим изъятием депозитов, потерей собственного капитала. Портфели банков также характеризуются доходностью и риском.

При планировании системы портфелей цель банка - добиться максимальной доходности при минимальном риске.

В проблемную систему включаем следующие объекты и показатели: список текущих и возможных активных и пассивных операций банка с их стоимостными и временными характеристиками, показатели риска и надежности банков, ограничения накладываемые внешней операционной средой банка. Критерий оптимизации плана.

В нашем случае главными целями при формировании системы портфелей банка являются максимизация прибыли и ликвидности при минимизации портфельного риска.

Из всей совокупности методов исследования и планирования операций финансистам наиболее доступны методы линейного и

нелинейного оптимального математического программирования. Эти программы, поставляемые с популярными пакетами Excel, QuatroPro, Lotus уже давно находятся в настольных компьютерах каждого финансиста.

Решение многокритериальных (многоцелевых) задач методами линейного и нелинейного программирования основано на том, что один из критериев задается в виде целевой функции, подлежащей максимизации или минимизации. Для остальных целей выбираются какие либо приемлемые значения, которые задаются в виде ограничений при решении задачи оптимизации.

Например, в теории оптимального инвестиционного портфеля на рынке ценных бумаг, разработанного Нобелевскими лауреатами Марковицем, Тобиным и др. в качестве ограничения обычно задается норма прибыли, а в качестве цели минимум риска.

В соответствии с законодательством банк обязан соблюдать экономические нормативы регулирования банковской деятельности, устанавливающие максимально допустимые границы рисков и минимально допустимые границы ликвидности. Поэтому мы просто вынуждены принять нормы риска и ликвидности ЦБ в качестве ограничений. По мере изложения мы будем вводить также другие, собственные цели банка в виде ограничений. В качестве главной цели (целевой функции) выберем максимизацию прибыли.

Одна из причин кризиса ликвидности банков США и Европы конца 2007 и начала 2009 гг. является слепая вера банков нормативам регулирования центральных банков стран, копируемых от Базельского комитета. Даже первый норматив достаточности капитала вызывает у некоторых аналитиков, мягко говоря, удивление. Ни в одной отраслевой теории рисков (медицина, экология и др.) нет нулевых или стопроцентных коэффициентов риска. В Базельских документах и Инструкции №110 ЦБ РФ можно найти и 0, и 100. Если клерк выдал кредит под стопроцентный риск, ему, как минимум, грозит увольнение. С другой стороны, средствам на счетах в ЦБ РФ присвоен нулевой риск [1, с. 97]. Но при дефолте 1998 г. счета обесценились в четыре раза.

Вызывает опасение норматив Н2 мгновенной ликвидности. Он к регулированию надежности банков никакого отношения не имеет. В настоящее время Н2 устанавливается как отношение активов и обязательств до востребования и поступлений в течение операционного дня не менее 15%. Т.е. банк может не выполнять до 85% ежедневных обязательств, что вызывает удивление.

По мнению Центра экономических исследований Института глобализации и социальных движений (ИГСО) [2]: одной из основ российской экономики на протяжении докризисного десятилетия была её сравнительная закрытость. Т.е. российский рынок был достаточно

изолирован от иностранного капитала. Это не означает, что иностранные инвесторы не могли приходиться. Это означает, что поток дешёвых денег, который был на Западе, на российский рынок не проникал.

Это, конечно, было фактором ограничения роста российской экономики, с одной стороны. Но, с другой стороны, это создало мощные российские монополии. Однако после того как в 2012-м году произошло определённое экономическое оживление, мы видим, что дорогой российский ссудный процент как был, так и остался: как он был до кризиса, так сейчас он остаётся высоким. Его снижение произошло.

Но, тем не менее, его снижение является незначительным. Так, потребительские кредиты могут даваться под 25-30%, ипотечные кредиты даются более 12% (под 15%, подчас - и выше), при этом действуют достаточно жёсткие банковские нормы.

В результате с точки зрения либеральной экономической теории, которая у нас является практически господствующей, кредит является главным инструментом разгона экономики. В соответствии с этой теорией выдаются кредиты.

Кредитование активизировано за последние годы, но при этом ссудный процент является очень высоким. Причём он высок не только для потребителей - он высок и для промышленности. Как раз ответ здесь мы находим в истории мировой экономики - когда в конце XVII века в Англии был создан банк Англии, который кредитовал, соответственно, английских предпринимателей по сравнительно низкому проценту - примерно ниже 7% годовых. И как раз этот уровень (7%) с того времени считается границей, отделяющей ссудный процент от ростовщического процента. Поэтому в России мы видим ростовщический процент, и банки в России ведут себя не как банки, а как ростовщики. Т.е. они предлагают деньги на условиях ростовщиков - по очень высокой ставке процента, и эта ставка процента является ограничителем как роста реального сектора, так роста потребления.

Если считать, что кредитование у нас - основа экономического роста внутри страны (это именно так), и целый ряд наблюдений сводится к тому, что в России происходит замедление экономического, а именно: население «закредитовано», и действительно выплачивать такие большие проценты крайне тяжело. Тяжело как работникам, так и предпринимателям, которые вынуждены пытаться продавать свои товары дороже для того, чтобы покрывать свои проценты. В то время как процент, скажем, 5% и 15% - большая разница. Для покрытия 5% достаточно прибыли в 7-8%, а для покрытия 15% необходимо гораздо больше прибыли. Как раз мы видим это отражение всего в сравнительно высоких ценах в России.

Снижение ссудного процента для Европы было осуществлено в виде законов. В XVI-XVII-XVIII веках принимались законы, которые устанавливали, что выше определённого уровня процент недопустим. И это

стало фактором развития европейской экономики, английской экономики, экономики Голландии, Франции, северной Италии.

Но в России ситуация сейчас такова, что нет этих ограничений. Очень высокой является ставка рефинансирования. И в результате мы видим, что без снижения процента на рельсах кредитования рост российской экономики осуществляться далее, видимо, не сможет. Поэтому снижение процента является одной из задач, решение которых позволит российской экономике расти, не меняя принципиально курса. Но, тем не менее, курс с какого-то момента придётся менять. Однако до этого хорошо было бы, чтобы процент был понижен.

Ставку рефинансирования в России определяет Центральный банк, и это, собственно, процент, под который банки получают кредиты от государства. Ссудный процент представляет собой тот процент, который банки взимают, предоставляя займы населению, коммерческим организациям. И как раз в значительной степени замкнутость российской экономики и особые условия для существования банков позволили этому проценту оказаться таким высоким.

Здесь, наверное, необходимо принимать целый ряд мер, которые бы этот процент ограничивали законодательно, с одной стороны, а с другой стороны - принимать какие-то косвенные решения, которые бы снижали процент. Потому что кредитование, независимо от того, какая будет экономическая политика, останется важным инструментом поддержания экономического роста.

Но никакого роста при таких колоссальных процентах долго поддерживать нельзя. Более того, эти высокие проценты в условиях колебания мировой экономики, вполне реальных и вполне ожидаемых, могут стать фактором быстрого, если не лавинообразного, спада в российской экономике. Поэтому процент необходимо снижать. И это как раз фактор большей надёжности российской экономики, российского роста. Это будет условием поддержки российской промышленности, которая не может брать дешёвые деньги за границей.

Компьютерная модель

Представим подход к методике обоснования нормативов регулирования банков средствами компьютерного моделирования, используя программу STELLA [3]. Для начала рассмотрим лишь проблему мгновенной ликвидности и резервы необходимой ликвидности банка [4, с. 214].

Экономико-математическая постановка задачи заключается в математической формализации описания целей банка, причинно-следственных связей финансовых показателей, внутренней и внешней среды банка. Модель должна учитывать как можно больше элементов и связей, чтобы достаточно точно отразить финансовую реальность и чтобы

результаты решений были полезны менеджеру, принимающему плановые решения. В тоже время модель должна учитывать как можно меньше элементов и связей, чтобы оставаться понятной менеджеру и решаться доступными финансисту математическими методами, программными и компьютерными средствами в приемлемые сроки. Таким образом, модель должна быть одновременно и точным и грубым приближением к действительности. В связи с этим в проблемную систему включаем только те объекты, взаимосвязи и показатели, от которых зависит, на наш взгляд, решение проблемы.

На рис.1 приведен простейший вариант модели финансовых и информационных потоков банка.

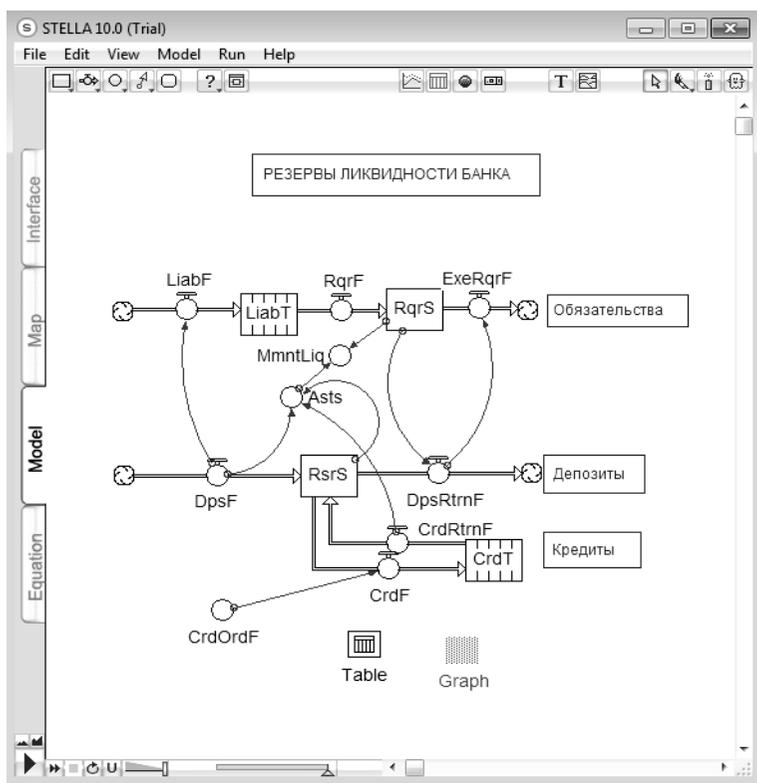


Рис.1. Модель финансовых и информационных потоков банка

Банк привлекает депозиты и выдает кредиты. Поясним функции блоков модели, не останавливаясь подробно на самой технологии построения, как это отчасти сделано в [5 – 8].

В линейке ресурсов (Депозиты) слева задан исходящий из облака круглый блок DpsF (Deposit flow). Это входной поток депозитов, вкладов, других привлекаемых финансовых ресурсов. Они поступают в квадратный блок с именем RsrS (reserve stock) - накопитель ресурсов, резервов банка, готовых к размещению в более доходные, но менее ликвидные активы. Именно они в первую очередь используются для погашения обязательств.

В ресурсах, чтобы не затемнять модель, мы даже не отражаем оборотную часть собственного капитала банка. По данным статистики зарубежных банков, рабочая часть собственного капитала составляет не более 5% от привлеченных ресурсов. Поэтому мы можем ею пренебречь. (В инструкции №1 был норматив, разрешающий привлекать ресурсы в пятикратном отношении к собственному капиталу банка. Но его отменили, хотя он действует во многих зарубежных банках). Правее расположен кружок DpsRtrnF (return – возврат), обозначающий поток возвращаемых клиентам по обязательствам ресурсов. От него идет стрелочка к облаку, являющемуся возможностью связи с внешними системами.

Верхняя линейка блоков отражает информацию о движении **Обязательств**. Поток обязательств LiabF (liability) дублирует стрелкой поток депозитов DpsF. Блок LiabT дает задержку во времени между вкладом и требованием его возврата. Мы можем менять время задержки в зависимости от срочности вкладов. На выходе блока появляется поток требований RqrF (require - требовать), который поступает в картотеку обязательств RqrS – требований на возврат вкладов. На выходе этого блока получаем поток выполненных обязательств ExeRqrF. Под блоком потока требований RqrF расположен блок вычисления мгновенной ликвидности MmntLiq как частное от деления резервов и возвращаемых в данный момент кредитов на обязательства до востребования. В картотеке обязательств RqrS отражаются требования на начало каждого шага моделирования, а в блоке RqrS2 – на конец каждого шага моделирования.

Кредиты поступают из блока резервов потоком CrdF в блок временной задержки (конвейер) CrdT и возвращаются в резервы потоком CrdRtrnF. Блок CrdT задает срок, на который предоставляются кредиты. Спрос на кредиты задается потоком CrdOrdF, поступающим в картотеку заказов на кредиты CrdOrdS. Выполнение заявок на кредиты отображает поток ExeCrdOrdF.

Данные для моделирования каждого конкретного банка и его инструментов будут многочисленны и существенно различаться. Обычно при начальном моделировании для визуального контроля вычислений устанавливают круглые цифры параметров и начальных условий: сотни и единицы. В качестве исходных данных по привлечению ресурсов зададим следующие параметры: потоку депозитов DpsF -случайные числа нормального закона распределения со средним 100 и дисперсией 10; потоку

обязательств - средний срок требований на возврат депозитов LiabT, равный 3 дням (чтобы таблица была небольшой); сроку кредитования CrdT - 5 дней, а срок моделирования установим в днях с шагом вычислений в 1 день.

Отображение результатов экспериментов выполняется в блоках Table и Graph, расположенных в нижней части экрана (рис. 1). Для дополнительной обработки информации таблицы можно передать в Excel.

С помощью моделирования мы хотели бы ответить на два вопроса. Вопрос банка: какова должна быть количественная политика банка по размещению ресурсов в доходных кредитах, и какие при этом надо сохранить резервы для выполнения ежедневных обязательств? Вопрос ЦБ РФ: какой должен быть норматив мгновенной ликвидности для исполнения «полицейских» функций ЦБ по надзору за надежностью банков? Чтобы найти ответы на вопросы, проведем серию экспериментов. Мы можем менять любые параметры блоков и структуру модели. Один из примеров задания параметров блоку MmntLiq показан на рис. 2.

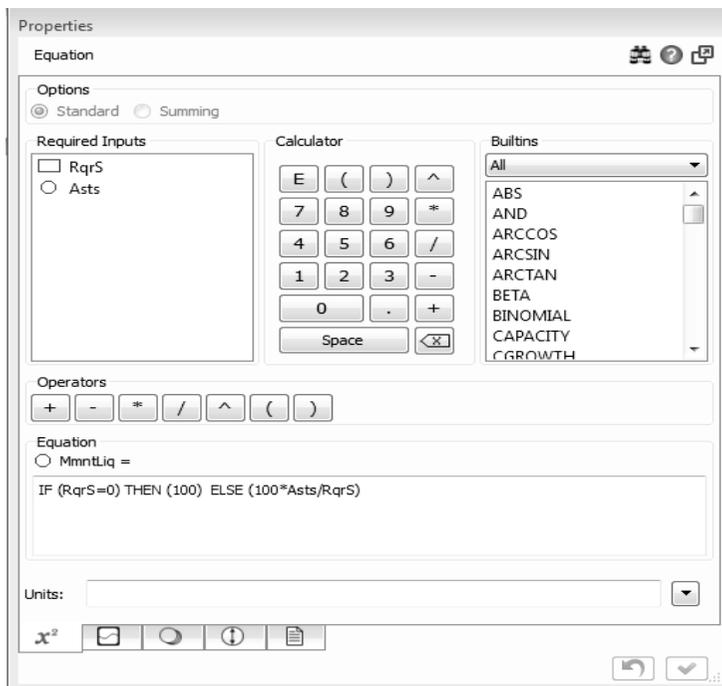


Рис. 2. Функция, выполняемая блоком MmntLiq

На рис. 3 изображен режим Equation (Уравнения), в котором указаны назначенные входные константы, функции и формулы для всех блоков модели.

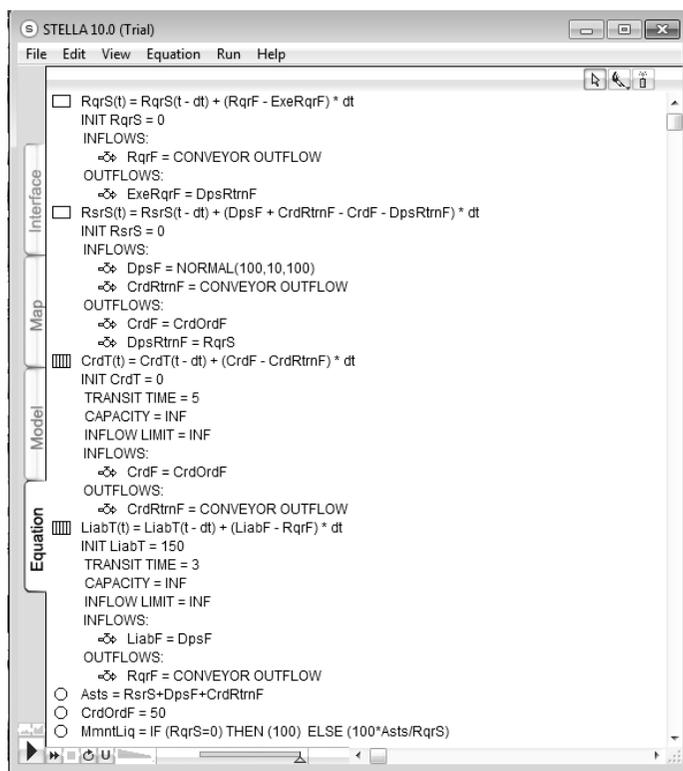


Рис. 3. Режим Equation имитационной модели

Запустим модель на исполнение. Динамика всех показателей для одного из вариантов моделирования представлена в таблице и на графиках рис. 4 и 5.

Пик на графике в начале моделирования объясняется тем, что еще нет требований на погашение обязательств. Затем переходный процесс заканчивается, и устанавливаются устойчивые случайные процессы. Существует специфика вычислений: когда обязательства равны нулю, то при делении активов на обязательства показатель ликвидности равен бесконечности. Присваиваем ему значение 100%.

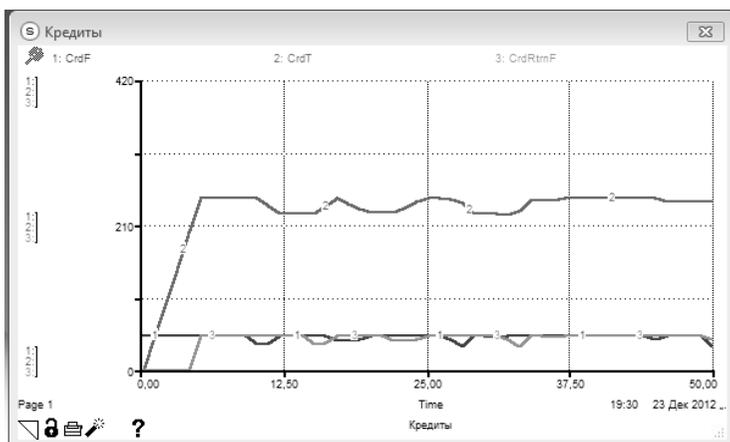


Рис. 4. Результаты моделирования параметров CrdF, CrdT, CrdRtmF

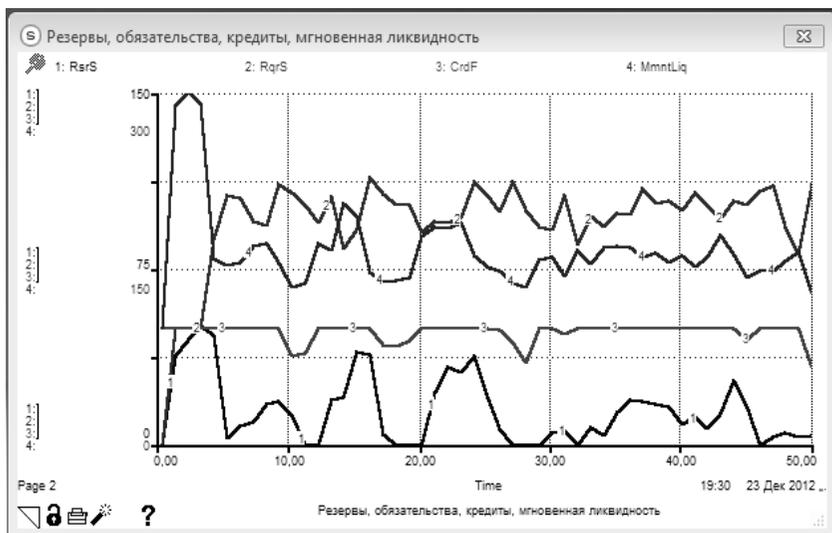


Рис. 5. Динамика резервов, обязательств, кредитов, мгновенной ликвидности

Выводы

Проблема обоснования величин нормативов регулирования банковских систем пока не решена. И причина тому - множество различий в модельной логике и инструкциях ЦБ РФ. Мы не смогли определить оптимальные объемы резервов и оптимальный коэффициент мгновенной ликвидности. Сумели дать лишь перспективный модельный подход к решению проблемы.

Необходимы серьезные совместные модельные исследования ЦБ РФ, банков, Базельского комитета, МВФ и университетов по обоснованию нормативов регулирования надежности банковских систем.

Список использованной литературы

1. Цисарь И.Ф., Нейман В.Г. Компьютерное моделирование экономики. – М.: “Издательство ДИАЛОГ-МИФИ”, 2008. – 384 с.: ил.
2. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.igso.ru/>.
3. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.iseesystems.com>.
4. Цисарь И.Ф. Моделирование экономики в *iThink_STELLA*. Кризисы, налоги, инфляция, банки. – М.: «Издательство ДИАЛОГ-МИФИ», 2009. – 224 с.: ил.
5. Шевченко Ю.Д. Имитационное моделирование циклов и кризисов в *iThink_STELLA*. Экономика и управление в социально-экономических системах: III-я Международная научно-практическая конференция: Сборник материалов, Дмитров, 20 мая 2011 г. / РГГУ, в г. Дмитрове. – М.: Издательство Филиал Российского государственного гуманитарного университета в г. Дмитрове, 2011 г., с. 22-30.
6. Шевченко Ю.Д. Имитационная модель к анализу инфляции издержек в программе STELLA. Материалы международной научно-практической конференции: «Социально-экономическое развитие общества в 21 веке: проблемы, тенденции», апрель, 2012 г. / РГТЭУ, Дмитровский филиал, Дмитров, с. 181-189.
7. Шевченко Ю.Д. Имитационная модель многозвенной цепи поставок розничной торговли в *iThink* в условиях совершенной конкуренции. Юбилейные X Румянцевские чтения. Материалы Международной научно-практической конференции «Экономика, государство и общество в XXI веке». Часть I, - М.: Изд-во РГТЭУ, 2012, с. 323 – 332.
8. Шевченко Ю.Д. Моделирование перехода от традиционного ведения бизнеса к электронному в программе *iThink*. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, посвященный памяти генерала Г.Н. Трошева «Ценности современного общества и инновационная экономика России», 17-18 мая 2012 г., ч. 2, – Ростов-на-Дону/ Ростовский филиал РГТЭУ, с. 236 – 243.

© Шевченко Ю.Д., 2013

А.И. Яруллин,
*ассистент кафедры Банковского дела, Казанский (Приволжский)
федеральный университет Институт экономики и финансов,
г. Казань, Российская Федерация*

Д.А. Гребнева,
*студентка 1 курса магистратуры, Казанский (Приволжский)
федеральный университет Институт экономики и финансов,
г. Казань, Российская Федерация*

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Руководство страны в последние годы часто озвучивает курс на инновационное развитие, но в настоящее время, особенно в условиях членства в ВТО, инновационное развитие российской экономики возводятся в ранг основных стратегических приоритетов на ближайшую перспективу. В усилившейся конкурентной борьбе РФ могла бы выработать новое конкурентное преимущество, используя в полную мощность свой огромный инновационный потенциал. В целом внедрение инноваций отразится на значительном повышении производительности труда, позволит экономить энергетические ресурсы, существенно удешевит себестоимость выпускаемой продукции без ухудшения качественных характеристик.

В рамках реализации инновационной стратегии встает вопрос финансового обеспечения инновационных проектов, то есть поиск источников финансирования, благодаря которым инновации могут быть воплощены в жизнь. Рассмотрим основные источники и инструменты финансового обеспечения инновационных проектов с позиции применения на современном этапе и оценки их потенциала в перспективе.

Средства федерального бюджета до сих пор являются ключевым источником финансирования инновационных проектов в РФ. Но в силу их неэффективного расходования приобретает востребованность третий способ финансирования инновационных проектов посредством предоставления банками инновационных кредитов. Спрос со стороны предпринимателей велик, а вот предлагать и выдать инновационные рискованные кредиты коммерческие банки желают неохотно. Данный факт объясняется рядом особенностей инновационных проектов:

- 1) высокий риск инновационной деятельности, сопряженной с реализацией проекта;
- 2) сложность оценки финансового положения инновационного предприятия, а также сложность залогового обеспечения кредита, небольшой размер стартового капитала, ограниченность ресурсов, преимущественное использование арендного имущества;

3) постоянно возрастающие финансовые потребности на специфических этапах производства инновационной продукции, а также узкая, можно сказать уникальная направленность деятельности.

Поэтому кредитование инновационных проектов для коммерческих банков является самым рисковым размещением средств в силу объективных причин. В ответ на повышенный риск банки вынуждены предлагать достаточно жесткие условия, в частности высокие процентные ставки, которые ставят под сомнение доступность инновационного кредита.

В среднем по РФ рентабельность активов инновационных предприятий оценивается на уровне 4-5%, что не позволяет адекватно обслуживать займы под завышенные процентные ставки, а процентные ставки колеблются в диапазоне от 15 до 20% [1]. В этом вопросе нельзя однозначно перекладывать вину на коммерческие банки, главной целью которых является максимизация собственной прибыли. Важная роль в этом вопросе принадлежит Центральному банку Российской Федерации (далее по тексту – ЦБ РФ). Так как инновационные кредиты сопряжены с высоким риском невозврата, то согласно регулятивным требованиям ЦБ РФ, а именно Положению №254-П от 26.03.2004 г. «О порядке формирования кредитными организациями резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», ссуду, предоставленную на реализацию инновационного проекта, можно отнести к сомнительной категории качества, для которой предусмотрено создание коммерческим банком резерва на возможные потери по ссудам в размере 50%. Такой резерв отвлекает значительные средства, и поэтому банки вынуждены искать пути снижения собственных расходов и повышения доходов. Один из них формирование адекватной риску процентной ставки по размещенным средствам.

Другим фактором, сдерживающим предложение инновационных кредитов, является отсутствие общих критериев выделения инновационного проекта для коммерческих банков. Более того – данные критерии законодательно не закреплены, именно поэтому большинство банков не выделяют инновационные кредиты в отдельную категорию. Инновационные кредиты выдаются банками, в основном, в рамках программы «Финансирование для инноваций и модернизации», которую поддерживает «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства (ОАО «МСП Банк»)). Но из существующей практики ОАО «МСП Банк» можно назвать следующие критерии [3]:

- наличие прав собственности на действующий российский или международный патент на изобретение или полезную модель (и/или лицензионного соглашения);
- срок действия патента равен или превосходит срок кредитования;
- размер собственных вкладываемых средств не менее 15%;
- предполагаемая норма прибыльности проекта 23%.

Критерии довольно понятны, но их выполнение является залогом успешного финансирования проекта. Было бы весьма правильным закрепить такие критерии на законодательном уровне, а не только само определение инновационного проекта, так как подобные меры внесут ясность в деятельность банка, функционирующего в условиях неопределенности, и позволят снизить существующий высокий уровень риска.

Партнерами ОАО «МСП Банк» выступают: **ОАО «АИКБ «Татфондбанк»**, **ОАО «Промсвязьбанк»**, ОАО «БАЛТИНВЕСТБАНК», ООО «ГЕНБАНК», ОАО «НБД - Банк», а также ООО КБ «РОСАВТОБАНК» [3]. В таблице 2 представлено сравнение условий инновационного кредитования основных банков-партнеров ОАО «МСП Банк»: ОАО АИКБ «Татфондбанк», **ОАО «Промсвязьбанк»**, ОАО «Балтинветсбанк».

Таблица 2

Сравнительная таблица условий кредитования инновационных проектов российских банков-партнеров ОАО «МСП Банк» [4,5,6]

Критерий	Банки – партнеры ОАО «МСП Банк»		
	ОАО АИКБ «Татфондбанк»	ОАО «Промсвязьбанк»	ОАО «Балтинветсбанк»
Сумма	до 60 млн. руб.	от 3 до 60 млн. руб.	от 1 до 150 млн. руб.
Процентная ставка	12,5% годовых	14,25% годовых.	определяется условиями соглашения между Банком и ОАО «МСП Банк»
Срок	от 1 до 5 лет	от 2 до 5 лет	до 7 лет
Обеспечение	- ликвидное движимое и недвижимое имущество; - банковская гарантия; - поручительство третьих лиц.	- поручительства региональных фондов поддержки МСП; - залог движимого и недвижимого имущества; - банковские гарантии; - поручительства третьих лиц.	- ликвидное движимое и недвижимое имущество; - собственные векселя банка; - финансирование маркетинговых и др. сопутствующих расходов.
Целевое использование	реализация инновационных: -	- приобретение, ремонт, модернизация основных средств;	- организация серийного производство инновационной

	модернизационных; - энерго-эффективных проектов.	- внедрение новых технологий; - развитие научнотехнической и инновационной деятельности; - участие в исполнении государственного заказа.	продукции; - приобретение патентов и/или лицензий; - приобретение высокотехнологичного оборудования, программного обеспечения.
Форма выдачи кредита	- разовая выдача; - кредитная линия с лимитом выдачи	- единовременная выдача; - кредитная линия с лимитом выдачи	- единовременная выдача; - выдача траншами.

Согласно представленным данным можно сделать вывод, что выдача именно инновационных кредитов в РФ осуществляется исключительно банками-партнерами ОАО «МСП Банк» по достаточно доступным условиям, потому что используются целевые средства государственной программы поддержки инноваций. Банк фактически ощущает поддержку от государства и поэтому предоставляют такие рискованные кредиты. Сумма таких кредитов составляет от 1 до 150 млн. руб. на срок от 1 года до 5-7 лет, но в целом условия можно считать схожими, так как ОАО «МСП Банк» регулирует их самостоятельно. Остальные же банки неохотно включаются в систему инновационного кредитования.

Поэтому встает вопрос, каким же образом сделать предложение инновационных кредитов российскими коммерческими банками стабильным и какие меры предпринять в этой области? Рассмотрим возможные мероприятия, стимулирующие предложение инновационных кредитов.

Представители банков одной из причин тормозящей развитие кредитования инновационного бизнеса называют отсутствие государственной поддержки при кредитовании. Опираясь на опыт передовых стран, необходимо усилить роль в обеспечении гарантий инновационных кредитов, тем самым перекладывая определенную долю кредитного риска на государство. В качестве платы за гарантию и снижения риска банк будет осуществлять отчисления, которые одновременно будут являться источником средств гарантийного фонда. Такая схема взаимодействия позволит создать эффективную систему рефинансирования инновационных кредитов.

Также на наш взгляд, коммерческий банк может взять на себя риск предоставления беспроцентной долгосрочной ссуды под гарантированный фиксированный процент в будущей прибыли предприятия. В данном случае банк становится фактически соучредителем предприятия на период его становления, пока не получит прибыль по предоставленному кредиту, что приближает данную схему взаимодействия к схеме венчурного финансирования.

Решая проблему низкой платежеспособности инновационных предприятий, банки могли бы предлагать кредитные продукты для начинающих без предоставления отчетности на основе упрощенного анализа деятельности с минимальным пакетом документов, но компенсируя свой риск завышенной процентной ставкой.

Также в случае отсутствия обеспечения есть кредитные продукты на сумму не более 1 млн. руб. Поручителем у организации в данном случае может выступать организатор инновационного бизнеса, что и будет считаться определенным видом обеспечения. Также предприниматель может выступать залогодателем для своего бизнеса. Также предлагаем расширить линейку инновационных кредитных продуктов, помимо существующих кредитных линий с лимитом выдачи и овердрафтов. Например, предложение краткосрочных кредитных линий с активным управлением ссудной задолженности и отсрочкой уплаты основного долга до шести месяцев.

Еще одним способом стимулирования кредитного предложения является организация синергетического эффективного взаимодействия между коммерческим банком и инноватором, которому может быть предложено выгодное сотрудничество в случае обращения за кредитом. Инноватор в силу отсутствия кредитного обеспечения используя свой творческий инновационный потенциал должен предложить новаторскую идею в области предоставления банком услуг, например, разработать новую автоматизированную банковскую программу или новый банковский продукт соответственно интересный для банка-кредитора. Таким образом, решается проблема отсутствия обеспечения у заемщиков.

Кроме того, на наш взгляд, можно предложить схему субсидирования государством ставки финансирования инновационного кредита по примеру подобных мер по поддержке *отечественной автомобильной промышленности в кризисный период*. Для увеличения привлекательности инновационного кредитования для банков было бы целесообразно запустить срочную государственную программу, в рамках которой государство будет субсидировать процентную ставку в размере $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования ЦБ РФ.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время встает вопрос финансового обеспечения инновационных проектов. Наряду с

бюджетным финансированием инновационных проектов в настоящее время становится востребованным такой способ финансового обеспечения инновационных проектов как банковское кредитование. Но проблемы, возникающие в связи с этим, тормозят переход страны на инновационный путь развития страны. Поэтому меры, предложенные в статье в рамках эффективного взаимодействия «банк-государство-инновационная фирма», объективно могли бы способствовать решению существующих проблем и тем самым значительно ускорить переход экономики страны на инновационный путь развития.

Список использованной литературы

1. Вагизова В.И. Финансово-кредитное обеспечение инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов в региональной экономической системе: Автореферат дисс. доктора экономических наук / Вагизова В.И. – Йошкар-Ола, 2009.

2. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]: Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – Официальный сайт Министерства экономического развития РФ, 2012. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

3. Официальный сайт Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]: Критерии выделения инновационного кредита. – Официальный сайт Российского банка поддержки малого и среднего предпринимательства, 2012. – Режим доступа: www.msppbank.ru

4. Официальный сайт ОАО «АИКБ «Татфондбанк» [Электронный ресурс]: Условия инновационного кредитования. – Официальный сайт ОАО «АИКБ «Татфондбанк», 2012. – Режим доступа: <http://tfb.ru>

5. Официальный сайт ОАО «Промсвязьбанк» [Электронный ресурс]: Условия инновационного кредитования. – Официальный сайт ОАО «Промсвязьбанк», 2012.- Режим доступа: <http://www.psbank.ru>

6. Официальный сайт ОАО «Балтинвестбанк» [Электронный ресурс]: Условия инновационного кредитования. – Официальный сайт ОАО «Балтинвестбанк», 2012. – Режим доступа: <http://www.baltinvestbank.com>

© Яруллин А.И., Гребнева Д.А., 2013

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В БРЯНСКОЙ ОБЛАСТИ, МЕТОДИКА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня в регионах России созданы и функционируют около 80 региональных, более 170 муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, более 90 торгово-промышленных палат, около 60 технопарков, более 80 бизнес-инкубаторов, порядка 100 ассоциаций союзов предпринимателей. Соответствующие условия для поддержки и развития малого и среднего предпринимательства существуют и в Брянской области.

Основной законодательной базой для развития этой сферы служит закон РФ «О поддержки малого предпринимательства», во исполнении которого в Брянской области были созданы различные программы государственной поддержки предпринимательства («Государственная поддержка малого предпринимательства Брянской области», «Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Брянске») [1].

Несмотря на развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, призванную оказать консультационную и финансовую поддержку, особое внимание предпринимателям следует обратить и на внутренние проблемы предприятия. Проблема недополучения прибыли в основном связаны с постановкой неправильных целей, задач, а также применения для их решения не надлежащих инструментов. В первую очередь для предприятия необходимо четко определить кто их клиент, если клиентская база сформировано, то провести соответствующий анализ данной базы и выявить наиболее прибыльных или потенциально прибыльных клиентов.

Для анализа потребителей крайне важно определить инструмент оценки клиентской базы, от этого будут зависеть дальнейшие результаты исследования: сегментация, правильное определение ключевых сегментов и последующая работа с целевыми сегментами.

Основной целью использования данного инструмента является анализ ассортимента товаров и услуг компании по частоте обращения (покупки, заказа и т.д.). Данный анализ схож с ABC-анализом товарных позиций, если в качестве параметра брать число обращений. В наибольшей степени RFM – методика интересна тем, что ее возможно использовать для определения доходности клиентов, она позволяет оценить вероятность их

ухода, изучить лояльность клиентов. При помощи данной методики можно оценить клиентскую базу, выделить наиболее выгодные сегменты и в дальнейшем разработать определенную программу взаимодействия с ними.

Основу RFM-анализа составляют следующие характеристики:

1. Recency (новизна) – новизна какого-либо события. Чем меньше времени прошло с момента последней активности клиента (последней продажи товара), тем более вероятно, что действие повторится.

2. Frequency (частота или количество) – количество покупок, которые совершил клиент (количество продаж). Чем их больше, тем выше вероятность того, что клиент повторит действия в будущем. Данный параметр рассматривается за определённый промежуток времени (неделя, месяц, квартал, год и т. д.).

3. Monetary (деньги) – сумма, которую потратил клиент (выручка от продажи товара). Чем больше потраченная сумма, тем выше вероятность того, что клиент повторит заказ. На практике Monetary обычно не используют, т. к. она сильно коррелирует с Frequency. Поэтому RFM сегментацию часто называют RF сегментацией.

Таблица 1

Результирующая таблица по RFM-анализу

Клиент	RFM	R	F	M
Клиент 1	543	5	4	3
Клиент 2	444	4	4	4
Клиент 3	352	3	5	2
...
Клиент N	235	2	3	5

Для определения параметра Recency для каждого клиента необходимо определить дату последней покупки, для каждого клиента рассчитать давность покупки (Recency) как разность между текущей датой (в примере 10.01.2012) и датой последней покупки, дальше необходимо разбить полученные данные на 5 групп (квантилей). Каждый клиент при этом получит идентификатор от 1 до 5 в зависимости от его активности. Тем, кто недавно осуществлял покупку, будет присвоен код R=5. Те, кто дольше всех не покупал ничего, получают R=1. При определении параметра Frequency для каждого клиента необходимо определить количество покупок за определённый период, разбить полученные данные на 5 групп (квантилей). Клиентам, совершившим наибольшее число покупок, будет присвоен код F=5, наименее активные покупатели получают F=1. Для

классификации по параметру Monetary для каждого клиента определить сумму потраченных денег; разбить полученные данные на 5 групп (квантилей). Клиентам, потратившим наибольшие суммы, будет присвоен код M=5, клиентам, потратившим наименьшие суммы – M=1. В завершении совместить полученные результаты, каждый клиент при этом получит код RFM, состоящий из трёх цифр. При оценке показателей необходимо четко определить временной промежуток исследования, последний год, несколько лет, либо обозначить конкретную точку отсчета, допустим с 01.09.2012 г. Данные оценки клиентской базы будут выглядеть аналогично таблице 1.

Следующим этапом будет выделение приоритетных клиентов, т. е. постоянных клиентов, которые чаще всего приносят основную часть прибыли, т.е. клиенты имеющие оценку 544,543 и т.д. Для этих клиентов можно разработать специальные предложения. Допустим, некоторые клиенты будут иметь код RFM=155, соответственно, они являются новыми и доходными и наиболее перспективными, то на них стоит обратить особое внимание [2].

Применение методики позволит выявить наиболее приоритетных и перспективных клиентов и сосредоточить основные усилия на работе с данными целевыми сегментам, тем самым оптимизировать деятельность предприятия и повысить уровень конкурентоспособность.

Список использованной литературы

1. Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Брянске: состояние и перспективы развития. Под редакцией д.т.н., професс., Матвеева А. В. – Брянск, издательство ГУП «Дятьковская городская типография». – 2011. –С. 4.

2. Чамкина Е. RFM-анализ. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.basegroup.ru/solutions/scripts/details/rfm_analysis/.

© Яшкина П. В., 2013