

Финансовые Исследования

2 (31) июнь, 2011



80 лет —



РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Золотарев В.С. (главный редактор), д.э.н., профессор, президент РГЭУ (РИНХ)

Алифанова Е.Н. (заместитель главного редактора), д.э.н., профессор, декан финансового факультета

Евлахова Ю. С. (научный редактор), к.э.н., зам. декана финансового факультета по науке

Наливайский В.Ю., д.э.н., профессор, зав. кафедрой "Финансово-экономический инжиниринг"

Романова Т.Ф., д.э.н., профессор, зав. кафедрой "Финансы"

Семенюта О.Г., д.э.н., профессор, зав. кафедрой "Банковское дело"

Барашьян В. Ю., к.э.н., доцент, зав. кафедрой "Корпоративные финансы и финансовый менеджмент"

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Юрген Бок, доктор, профессор, декан факультета экономики Университета технических наук, г. Бохум, Германия

Клаус Бёнкост, доктор, профессор Университета г. Бремена, Германия

Хельмут Штайнер, доктор, профессор Университета г. Бильфельда, Германия

Майкл Хатзипрокопио, доктор, профессор экономики, ректор Университета Нью-Йорка Скопье, Республика Македония

Мария Смоландер, доктор, исследователь, Южный университет, Хюддинге, Швеция

Баско В.Н., начальник Главного управления Центрального банка Российской Федерации по Ростовской области

Белоглазова Г.Н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Банковское дело» Санкт-Петербургского университета экономики и финансов

Щемелев С.Н., д.э.н., профессор, директор Ростовского филиала ОАО АКБ "Банк Москвы"

Редактирование и корректура:

Грузинская Т.А., Шимко О.Н.

Смейле В.Е.

Верстка и макетирование:

Тихонова Ю.В.

Отдел редакции

рецензируемых научных

журналов, рекомендованных ВАК

344002, г. Ростов-на-Дону,

ул. Б. Садовая, 69

РГЭУ (РИНХ), к. 653

Тел.: (863) 2664-234

e-mail: julia.v@rambler.ru

Журнал включен в Перечень

российских рецензируемых

научных журналов, в которых

должны быть опубликованы

основные научные результаты

диссертаций на соискание

ученых степеней доктора

и кандидата наук,

редакция 2011 г.

МНЕНИЯ, ВЫСКАЗЫВАЕМЫЕ

В МАТЕРИАЛАХ ЖУРНАЛА,

НЕОБЯЗАТЕЛЬНО СОВПАДАЮТ

С ТОЧКОЙ ЗРЕНИЯ РЕДАКЦИИ.

АННОТАЦИИ, КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА И

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЕ СПИСКИ —

АВТОРСКАЯ ВЕРСИЯ

Изд. №

Подписано в печать

Объем 18,05 уч.-изд. л., 18,05 усл. печ. л.

Формат 60x84/8. Гарнитура "Times".

Тираж 1000 экз. Заказ №

Отпечатано в типографии

РИЦ РГЭУ (РИНХ). Тел.: (863)261-38-70

Издание зарегистрировано

Министерством РФ по делам печати,

телерадиовещания

и средств массовых

коммуникаций.

Свидетельство о регистрации

№ 77-5127 от 31 июля 2000 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Адрес редакции журнала:

344002, г. Ростов-на-Дону,

ул. Б. Садовая, 69, к. 421

Тел.: (863) 263-53-51

e-mail: research@rsue.ru,

research@inbox.ru

ISSN 1991-0525

© "Финансовые исследования",

2011

© Ростовский государственный

экономический университет (РИНХ),

2011

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

| | |
|---|--|
| МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ | 15 ПОЛХОВСКАЯ Т. Ю. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ: ОПЫТ КИТАЯ |
| | 25 НАЗАРОВ М. С. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРАЗИЙСКОМ РЕГИОНЕ |
| БАНКОВСКОЕ ДЕЛО | 34 СЕМЕНИОТА О. Г., АМИЧБА А. Л. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ |
| | 41 ПРОДОЛЯТЧЕНКО П. А. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА |
| | 49 КОЗЛОВА С. Ю. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ КРЕДИТОВ КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА |
| | 56 ДОМБАЕВА В. Р. СРАВНЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ |
| РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ИННОВАЦИИ | 63 РОДИОНОВА Н. Д. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРИОРИТЕТ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТИЯ В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ПРОБЛЕМНЫХ РЕГИОНОВ |
| | 70 ТАРАКАНОВСКАЯ Е. А. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ |
| | 76 ГРИГОРЕНКО О. В. ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА |
| ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ | 84 ВАЗАРХАНОВ И.С. СИСТЕМНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИТЕНЕВОЙ КОМПЕТЕНЦИИ НАЛОГОВЫХ ИНСТИТУТОВ |
| | 91 КЮРДЖИЕВ С.П., ПАРШУКОВА О.Ю., ГРИНЁВА Ю.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ, В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ |
| ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ | 100 АНЕСЯНЦ Ю. С., СЛЕСАРЕВА М. Ю. ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ПЕРВИЧНОГО ПУБЛИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ |
| | 108 ГАЕВЕЦ Е. А. РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ РОССИИ |
| ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ | 115 ИВАНОВА Е. А. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЙ |
| | 123 ЛОБАХИНА Н. А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ |
| | 130 ЧЕЛЫШЕВА З. А. УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ |
| | 137 ЧАРАЕВА М. В. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО |

**ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ**

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

148 ГЕТМАНСКАЯ А. Д.

**ОБЗОР ЮБИЛЕЙНОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ, АСПИРАНТОВ И СТУДЕНТОВ «РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ
СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»**

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

151

FINANCIAL RESEARCH

FOUNDER AND PUBLISHER:

ROSTOV STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS (RINH)

INTERNATIONAL FINANCE

- 15 **POLKHOVSKAYA T.YU.**
STATE REGULATION OF REAL ESTATE FINANCE SYSTEM: THE EXPERIENCE OF CHINA
- 25 **NAZAROV M.S.**
FEATURES OF MODERN ECONOMIC INTEGRATION IN THE EUROASIAN REGION

BANKING

- 34 **SEMENYUTA O.G., AMICHBA A.L.**
THEORETICAL FOUNDATIONS OF RESEARCH INFRASTRUCTURE BANKING SERVICES MARKET
- 41 **PRODOLYATCHENKO P.A.**
BUDGETING IN MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF COMMERCIAL BANK
- 49 **KOZLOVA S.Y.**
DEVELOPMENT OF GUARANTEE LOANS AS A MEANS OF ENHANCING THE BANK LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES
- 56 **DOMBAEVA V.R.**
CAMPARISSON OF FACTORING TRANSACTION EFFICIENCY AND BANKING LENDING TO SMALL BUSINESS
- 63 **RODIONOVA N.D.**
INNOVATIVE DEVELOPMENT AS A STRATEGIC PRIORITY OF PUBLIC PARTICIPATION IN THE MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF PROBLEM AREAS
- 70 **TARAKANOVSKAYA E.A.**
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP AS A TOOL FOR FORMATION OF INNOVATIVE MODEL OF INFRASTRUCTURE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT
- 76 **GRIGORENKO O.V.**
INNOVATION SYSTEM AS A FACTOR IN ECONOMIC GROWTH

FINANCE

- 84 **VAZARHANOV I.S.**
SYSTEM ELEMENTS OF REALIZATION OF ANTISHADOW COMPETENCE OF TAX INSTITUTES
- 91 **KYRDZHIEV S.P., PARSHUKOVA O. YU., GRINEVA YU.A.**
USE OF RESULT -ORIENTED BUDGETING TOOLS IN STATE AND MUNICIPAL FINANCE MANAGEMENT

FINANCIAL MARKETS

- 100 **ANESYANTS YU.S., SLESAREVA M.YU.**
FEATURES OF THE INITIAL PUBLIC OFFERING IN RUSSIA
- 108 **GAEVETS E.A.**
DEVELOPMENT OF APPROACH TO ASSESSMENT OF FINANCIAL TRANSPARENCY OF RUSSIAN FINANCIAL INSTITUTIONS

FINANCIAL MANAGEMENT

- 115 **IVANOVA E. A.**
FINANCIAL ASPECTS OF CORPORATION FUNCTIONING
- 123 **LOBACHINA N. A.**
PROBLEMS OF FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE STRUCTURES IN MODERN CONDITIONS
- 130 **CHELISHEVA E.A.**
TAX RISK MANAGEMENT AT ENTERPRISES
- 137 **CHARAEVA M.V.**
DISTINCT CHARACTERISTICS OF PROGRAM AND TARGET PLANNING OF FINANCIAL AND INVESTMENT ACTIVITY AT AN ELECTRIC POWER COMPANY

SCIENTIFIC LIFE

148 GETMANSKAYA A. D.

*THE REVIEW OF ANNIVERSARY INTERNATIONAL SCIENTIFICALLY-PRACTICAL
CONFERENCE OF YOUNG SCIENTISTS, POST-GRADUATE STUDENTS AND
STUDENTS «DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SYSTEM OF RUSSIA IN THE
CONDITIONS OF GLOBALIZATION»*

CALENDAR

151

Summaries

T.Y. Polkhovskaya

STATE REGULATION OF REAL ESTATE FINANCE SYSTEM: THE EXPERIENCE OF CHINA

Keywords: China, affordable housing, real estate financing, government regulation, housing, commercial housing, investment in housing, affordable housing economy class, the Engel coefficient

The dominant financial criteria of the installing structure of housing in China are the following: housing affordability for low and middle income households; finance and credit policy on local property markets carried by central and local authorities, which depends on housing price dynamics and which respectively possesses stimulating, restraining or correcting features; flexible supply of land by local authorities to developers who are ready to implement affordable housing projects; mortgage system; evolving in a traditional manner and having a savings and credit nature; the government regulation of housing turnover on the secondary market through a series of fiscal restrictive measures.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Long Wei Moderate Openness and the Transformation of China's Industrial Structure: A Comparison of Policy Adjustments May — Research Conference «Transition and Economic Development in China and Russia: Past and Future» — M.: State University — Higher School of Economics, May 2010.
2. Su Zhang. China's cement market: what to expect in 2009 — Cement and its Applications, 8, 2008, strp. 97–99.
3. Blyth M. The End of Capitalism? Mark Twain, Lake Wobegon, Current Crisis — www.america.gov/.../2009/May/20090513104454wrybakuh0.4169995.html - 2009-05-01.
4. Polterovich V.M. Strategies of the institutional reforms. China and Russia. — Ekonomika i Matematicheskie Metody, t. 42, 2006, № 2, p. 3–18.
5. Beregovoi G. Stick and Carrot — SNIP, 2010, № 4, p. 22–25.
6. China Statistical Yearbook 2010.
7. Are House Prices Rising Too Fast in China? — IMF Working Paper, December 2010, 31 p.

M.S. Nazarov

FEATURES OF MODERN ECONOMIC INTEGRATION IN THE EUROASIAN REGION

Keywords: Economic integration, interdependence of economy, investment streams, unification of legal maintenance, macroeconomic strategy of integration

Now EvrAzES is a qualitatively new organization whose primary goal is an economic integration of the countries-participants. It is focused on development and realization of macroeconomic strategy with increase of requirements to competitiveness of economies of the countries-partners. Cooperation based on coincidence of strategic interests of the states demands a high level of interdependence through the developed network of multilateral economic relations, active motion of investment streams among the countries-participants, first of all from Russia and creation of the unified legal base as well.

Problems of stage-by-stage formation of Uniform economic space which can be structured as endogenous and exogenous factors are analyzed and generalized in the article. Concerning Russia improvement of customs regulation, the organization of a preferential mode for export-import transactions between Russia and the states EvrAzEs, decrease in tariff and

nontariff barriers, simplification of administrative procedures, approach of legal maintenance of integration processes to the world standards and other measures are the main factors for Russia to overcome these difficulties.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Mansurov T. EvrAzEs: a new stage of integration//the Economic review. — 2007. — №11. — C.4.
2. Rydii K.V. Financial integration of innovative systems of the countries with transitive economy. — The Belorussian state economic university, Minsk//New knowledge, 2003.
3. Tsvetkov V. A. The basic directions of post crisis development of EvrAzES// The Eu-roasian integration: economy, the right, a policy. — 2010. — №8. — C.47-57.
4. The statistical data of an official site of EvrAzES.

P.A. Prodolyatchenko

BUDGETING IN THE MANAGEMENT OF FINANCIAL RESOURCES OF COMMERCIAL BANK

Keywords: budgeting, planning, financial resources, lending agency, financial management

The article deals with topical questions of the organization of budgeting in the credit institution. Differences between the implementation of budgeting in businesses and banks are highlighted, reasons for the use of budgeting in bank management and objectives of the system are defined. The authors justify the need for a system of financial resources budgeting, not only with regard to their price, but value of the resources for their further use, based on the funding of attracted financial resources of banks.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Volkova O.N. Budgeting and financial control in the commercial organizations. .- M.: Finances and statistics, 2007.
2. Kulaev M.U. Budgeting as a managing system of a lending agency. Abstract of a candidate's thesis of economic sciences.-Moscow-2008
3. Dobrovolskiy E., Karabanov B., Borovkov P., Glukhov E., Breslav E. Budgeting: step by step. -St.P.: Piter, 2006.
4. Khrutskiy V. E., Gamayumov V. V. Company budgeting: Reference book about financing planning. The 2nd edition., revised and enlarged.- M.: Finances and statistics, 2008.
5. Banking management: student's book; edited by a doctor of economics sciences, professor O.I. Lavrushin.- The 2nd edition., revised and enlarged.-M.:KNORUS,2009.
6. Ionova A. F., Selezneva N. N. Financial management: a teaching aid.- M.: Prospect, 2010.
7. Rose Peter S. Banking management. English-Russian translation of the 2nd edition.- M.: Delo, 1997.
8. Budgeting: theory and practice / L. S. Shakhovskaya, V.V. Khokhlov, O. G. Kulakova and others. – M.: KNORUS, 2009.

O.G. Semenyuta, A.L. Amichba

THEORETICAL FOUNDATIONS OF RESEARCH INFRASTRUCTURE BANKING SERVICES MARKET

Keywords: bank, market, infrastructure, banking system, banking market

The article highlights the need for a clear definition of infrastructure of banking service market" because the underdevelopment and poor quality facilities currently prevent Russian commercial banks from enhancing the quality and effectiveness of its activities.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Fedko V. P «A goods market Infrastructure», p.8.
2. So, in October 1969 organized in the Moscow Finance Institute the first conference marked the beginning of the debate on infrastructural support of the socialist economy, it was already then when a question of the legitimacy of the use of this term in the economy of the socialist countries was raised.
3. Zhamin V. «The Infrastructure under socialism»//The questions of economy, 1977, №2 - p.15-16.
4. The economic encyclopedia. Political economy / of Gl.red. A.M.Rumjantsev. – M.The Soviet Encyclopedia, 1975. T2, p.61-62.
5. Kuznetsova A.I. "Infrastructure", c.21.
6. The economic encyclopedia. Publishing house "Economy" council;. L.I.Abalkin. – m.: «Publishing house" Economy ", 1999. – p.257.
7. The Russian bank encyclopedia/ O.I.Lavrushin. – M: encyclopedic creative Association, 1995. p.51-52.
8. Money, the credit, banks/ Lavrushin O. I – M.: Finances and statistics, 1998.
9. Lelikov D.U. Managing development of bank system during transition to the market: The dissertation on competition of degree of the candidate. Economic sciences. M.:1994, p.151.
10. Banking: management and Technologies: Tavasieva A.M. – M: Unity – 2001.

S.Yu. Kozlova

DEVELOPMENT OF GUARANTEE LOANS AS A MEANS OF ENHANCING THE BANK LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

Keywords: Bank lending, small and medium enterprises, guarantee, guarantee fund, credit guarantee system

The article is devoted to the analysis of functioning of credit guarantee systems. Having studied the international experience the author comes to a conclusion that credit guarantee systems are the effective tool to make the access to credit market for small and medium enterprises easier. It is particularly important during the period of post-crisis recovery of Russian economy. The greatest efficiency of this mechanism can be reached by creation a national credit guarantee system with forming special institutions specializing in guarantees of investment and innovative projects.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Information and analytical materials on the results of a poll about the problems and prospects of development of entrepreneurship in the Rostov region. Rostov-on-Don. 2010. // www.mbdon.ru.
2. Zaslavskaya O. Take to Pay // "The Russian business newspaper" №779 (46) on December 7, 2010.
3. Kashkin V.V. The problem of lending to small and medium businesses. Banking. №4. 2010.
4. The team of authors led by Ph.D, Professor Mirkin J.M. "Medium-term forecast of the financial system of Russia (2010-2015)". Moscow. 2010 // www.mirkin.ruIlhyock.
5. Shim. Corporate credit guarantees in Asia. BIS Quarterly Review, December 2006. // www.bis.org.

6. European Association of Mutual Guarantee Societies - www.aecm.eu.
7. Axel G. Schmidt. Marco van Elkan. Inmit Study on the Macroeconomic benefits of the German Guarantee Banks. June 30, 2010 // www.inmit.de.
8. Thorsten Beck, Leora Klapper and Juan Carlos Mendoza. The typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World. // <http://econ.worldbank.org>.
9. Foundation for Assistance to Small Business Lending in Moscow - <http://fs-credit.ru>.
10. Irkutsk Regional Guarantee Fund - <http://www.fondirk.ru>.
11. Guarantee Fund of the Rostov region- <http://dongarant.ru>.
12. The team of authors led by Ph.D, Professor Mirkin J.M. The development strategy of the financial system of Russia: block "to promote the upgrading of the economy (banking, monetary policy, taxes). Moscow. 2010. // Www.mirkin.ru.
13. National Federation of Credit Guarantee Corporations- <http://www.zensinhoren.or.jp>.

V.R. Dombaeva

COMPARISON OF THE FACTORING TRANSACTION EFFICIENCY AND BANK LENDING TO SMALL BUSINESS

Keywords: business, regulation, competition, financing, enterprise, the contract, business, factoring

The article deals with peculiarities of factoring operation efficiency of small business. Factoring is especially beneficial for small and medium business in a form of financing. While comparing factoring and banking credit as forms of financing of circulating assets it should be mentioned that preference is showed to the companies trading with factoring. At present when accounts receivable of small business is a topical question, factoring can be used wider than just short-term banking credits.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Yakovenko N. The new potential factoring // Simulation, 2009. № 5.
2. <http://asfact.ru/analitika>.
3. Golubev A. S. Factoring as a financing tool of intensive development of business // Factoring and Trade Finance, 2009. № 1.

N.D. Rodionova

INNOVATIVE DEVELOPMENT AS A STRATEGIC PRIORITY OF PUBLIC PARTICIPATION IN THE MODERNIZATION OF THE ECONOMY OF PROBLEM AREAS

Keywords: problem region, innovative development of economy, modernization, ecological policy of restriction in the sphere of economy

The article deals with the transformation of principles and priorities of social-economic policy of the region in terms of transition to innovative way of development. It is important to mention that the scale of modernization in this region's economy is provided by this factor.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Efimenko A.A. Realization of socio-economic policy of the region in terms of reforming budgetary relation. Abstract from candidate theses for economics. – Rostov-on-Don, 2010.
2. Jurgen I.J., Zaharov V.M. Appeal to the President of Russian Federation. M.: The institute of sustainable development / Institute of modern development, Commission on ecological policy and environmental protection of RF Public Chamber, 2009.

3. Structural Directive 2005/32/ES to develop requirements for eco-design to products of energy consumption. EC (2005).
4. Gavrov S. Russia's Modernization: postimperial transit // Regime of access: <http://www.bibliotekar.ru/gavrov-3/2.htm>.
5. Bobilev S.N. Ecology and economy: priorities of development / Materials of conference at the Institute of modern development. – Regime of access: www.riocenter.ru/ru/news/5325.
6. Bobilev S.N., Zaharov V.M. Eco-system services and economy. – M.: Institute of sustainable development / Center of ecological policy Russia, 2009.

E.A. Tarakanovskaya

STATE-PRIVATE PARTNERSHIP AS THE TOOL FORMATIONS OF INNOVATIVE MODEL OF THE INFRASTRUCTURE FOREIGN TRADE ACTIVITIES IN SOUTHERN FEDERAL DISTRICT.

Keywords: Infrastructure of foreign trade activities, state-private partnership, South Federal District (SFD), modernization, innovations, coordination, working out, associations

At the present stage of formation of an foreign trade infrastructure in the South Federal District there is a necessity of state-private partnership not only for financing of qualitatively new changes, but also for working out innovations. The form of such interaction: by creation of the organization regulating all innovations in a foreign trade infrastructure in the region from working out up to introduction is offered in the article. Besides, this offer is based on modern trends of development of a foreign trade infrastructure.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020. Approved by the Federal Government from the November 17, 2008 № 1662-p;2.
2. The law on public-private partnership: the need for and purpose of regulation. May 2009, Journal of Corporate Lawyer "№ 5. Eugene Glumov, Project Manager of the Department of PPP and infrastructure;
3. Economic Development Strategy SFD 2025;
4. Veduta EN The strategy and economic policy. - Moscow: Academic Pr, 2004;
5. Scharinger L. A new model of investment partnership of public and private sector // The world changes.2004.№ 2.P.13.
6. Public-Private Partnership: Status and Prospects of Development in Russia: Analytical Report. Moscow: Institute of Economics Academy of Sciences, the National Investment Council, 2006. C. 14.
7. M. Deryabina Public-Private Partnerships: Theory and Practice.institutiones.com
8. Methodical recommendations on the implementation of cluster policy in the Russian Federation. www.economy.gov.ru.
9. www.stplan.ru concept and stages of strategic planning;
10. Market-oriented strategic planning. www.studfiles.ru.
11. Public-Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985. P. G7.
12. Gerrard M. B. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? // Finance & Development. 2001. Vol. 38, N 3.

O.V. Grigorenko

INNOVATION SYSTEM AS A FACTOR IN ECONOMIC GROWTH

Keywords: globalization, innovation, innovation development, competitiveness, national innovation system, transfer, technology

The article investigates the formation of national competitiveness in the focus of innovative development based on analysis of trends in the formation of national innovation systems. Under present conditions transition of the Russian economy to an innovative way of development involves the development of conceptual and methodological and practical directions of formation mechanisms, tools and infrastructure components to create and promote further innovation.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. The concept of long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020. Approved by Order of the Government of the Russian Federation dated November 17, 2008 № 1662-p.
2. Modernization of the Russian economy: the structural capacity / otv.redaktor - NI Ivanova, scientific supervisor. - V. Kurenkov. - M.: IMEMO, 2010.
3. "Russia should become a scientific superpower." Report by RAS Corresponding Member SM Rogov / www.youngscience.ru.
4. Questions for Russia's transition to an innovative path of development in a globalizing world. VV Andreev, Proceedings of the IPR, RAS. Vol.3. - Moscow: Centre for Transport, 2008.
5. Global R&D Report 2008 Magazine.
6. R&D Magazine, 2010 Global R&D Funding Forecast.

I.S. Vazarhanov

SYSTEM ELEMENTS OF REALIZATION OF ANTISHADOW COMPETENCE OF TAX INSTITUTIONS

Keywords: tax institutes, the anti-shadow competence, objects of influence, realization stages

Main principles of the anti-shadow tax competence and objectives, objects and subjects of influence, methods compose a complete categorial system of theoretical and methodological substantiation of anti-shadow activity. The directions, stages and results of realization of the anti-shadow competence of tax institutions are considered in the article.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Vazarhanov I.S. Modernization of tax institutes on a basis competence the approach. The monography /RSUE «RINH», 2010, 233p.
2. Vazarhanov I.S. Functional competence of tax institutions in fighting the shadow economy. "Financial Studies", RSUE (RINH), №1, 2011, 62-69 p.
3. Vazarhanov I.S. Anticriminal function of taxes as toolkit in struggle against shadow economy / Bulletin RGEU «RINH», Rostov-on-Don, 2009, № 2 (28), p. 224-235

S.P. Kyrdzhiev, O.Yu. Parschukova, Yu.A. Grineva

USE OF RESULT -ORIENTED BUDGETING TOOLS IN STATE AND MUNICIPAL FINANCE MANAGEMENT

Keywords: budgeting for results; tools; budget; targeted programmes; optimization; incentives

The article gives the description of the tools of result-oriented budgeting system. It also reveals the essence of the program-target principles of the activity of state and local authorities. The tools for implementation of the stated goals and objectives, which should only be used in combination to ensure effective provision of public and municipal services, are described. The problem of optimizing the network of budgetary institutions is discussed as well. In conclusion the information on the obstacles for the implementation of the ROB tools and ways of their solution is given.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Zhigalov D.V., Pertsov L.V., Chalaya J.J. Using the tools for result-oriented budgeting in the practice of municipal governance // Www.urbaneconomics.ru.
2. Kochmola K.V., Petrenko A.O. Improvement of program and target methods of results-oriented budget planning /*Financial Research*, №14, 2007.
3. Programme of the Government of the Russian Federation to improve the efficiency of budget spending to 2012 // *Legal System Consultant Plus* // www.consultant-plus.ru.
4. Official website of the Ministry of Finance of the Russian Federation / / www.minfin.ru.
5. L.V. Pertsov. Application of quality standards for municipal services: common problems and solutions. // *Head of budgetary organizations*, № 7, 2010.
6. Modernization of the Municipal Finance of the Kaliningrad region: software-oriented approach and regional development. // Proceedings of the international project "program-oriented budgeting as a tool for reform of municipal finances of the Kaliningrad region"// Univ: Max Press. Moscow. 2007.
7. Matveeva E.N., Barmin D.A. Prospects for the development of intergovernmental relations in the Russian Federation. //*Accounting for the cost and non-profit organizations*, №17, 2003.

Yu.S. Anesyants, M.Yu. Slesareva

FEATURES OF THE INITIAL PUBLIC OFFERING IN RUSSIA

Keywords: initial public offering, the people's IPO, paradigm, analysis, advantages, disadvantages, investment process, lumpenization, investment business model

In this paper the concept and typology of the IPO, specificity and application experience in domestic and foreign sites. The author concludes that there are fair and unfair allocations in the market. The reasons and background to the formation of the industry of unscrupulous IPOs are analyzed.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. The Federal Law of April 22, 1996 № 39-FZ «On securities market».
2. IPO as a source of raising capital of 03.06.2010. www.finance-economy.ru
3. Petrov Y. «People IPO» could be a blessing and a punishment for issuers / His view. 15.06.2006.
4. Solomatin E. IPO mechanics // RCB № 5, 2001.
5. Roos. D. 10 Biggest IPO flops in history.
6. Kommersant, № 32 (3849), 28.02.2008.
7. Radaev V. Return of the crowd: the analysis of the behavior of investors in «ponzi scheme»: Problems of Sociology. - 1998.
8. Kostin A. VTB Bank will accept applications from citizens for the purchase of shares from April 9 to May 7, seven days a week, Itar Tass 04.04.2007 - <http://www.prime-tass.ru/news/>

9. Chairman of the VTB Board Andrei Kostin personally answer for the price of the shares of the bank. 13.06.2007
<http://www.newsru.com/finance/13jun2007/kostin.html>.
10. Responsibility for collapse. *Vedomosti* 06/13/2007.
11. Samorosova A. Everyone on an IPO. 29.05.2007 -
<http://rbcdaily.ru/2007/05/29/focus/277722>.
12. Anesyants S. The concept of creating a common information space applied to collective investment: the problem of supply. // *New Technologies. Bauman №1*, 2011.
13. Biggs B. Hedgehogging. / John Wiley Sons, 2006.
14. Nesvetaylova A. Mysteries of the global credit crunch or the illusion of liquidity.// *Economic disputations № 12*. M. NP Economic disputations, 2010.
15. Anesyants Yu. S. The information isotropy accumulation concept in implementation to collective investment: the demand problem. // *New Technologies. MGTU № 1*, 2011.
16. Rating agencies are blamed for the crisis in Europe // *Itar-Tass* 12.05.2010.
17. Arabov P. The rating agency will answer for the crisis // *News № 21* (28282) on 08/02/2011.
18. Magoon. B., Rudnev M. - Life values of Russian population: similarities and differences in comparison with other European countries. // *Herald of public opinion. Levada Center, № 1*, 2008.
19. Kudeshova S.G., Polkovnikova L.V., Trofimchuk A.V. Chances for self-organization / / *Economic Strategy. CA and ratings INES № 02-2009*.
20. Cornelius L. *Trading in the Global Currency Markets*. — 2-d. — M.: Alpina business books, 2005

E.A. Gaevets

**DEVELOPMENT OF APPROACH TO ASSESSMENT
OF FINANCIAL TRANSPARENCY OF RUSSIAN FINANCIAL INSTITUTIONS**

Keywords: Financial institutions, financial transparency, financial information, operational information, financial investments, investor, regulator of the financial market, megaregulator, financial component.

The degree of a financial transparency of banks and other types of financial institutions is analyzed in the paper. First the author argues that banks reveal financial information in fuller volume in contrast to the financial institutions of other types. That is why financial institutions of other types should reveal more financial information. Secondly, the author offers to create universal methods to define the degree of a transparency for banks and other types of financial institutions, which will be based on the general approaches, but will possess specific features of functioning of all types of financial institutions allowing to make the comparative analysis of degree of a financial transparency of financial institutions.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Sysoyeva A.V. Prospect of regulation of the activity credit organizations by mega-regulator // *Legal work in credit organizations*. - 2010. - №3.
2. <http://www.sbrf.ru/>
3. <http://www.standardandpoors.ru/>
4. <http://www.imf.org>

E.A. Ivanova

FINANCIAL ASPECTS OF CORPORATION FUNCTIONING

Keywords: Financial system, monetary resources, financial relations, the capital, corporation, financial strategy, company cost, economic profit, investment activity, information transparency

The author investigates the economic essence of the corporate finance, economic subjects having financial relations with the corporation are singled out, and the basic directions of use of financial resources of the company are studied. The problem of estimation of cost of the concrete company with allocation of financial factors of cost is mentioned in the article. To sum up, structural changes in the Russian economy, its forward development under world economy globalization are impossible without considerable attraction of external financial sources, and, first of all, in the Russian financial market.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Bocharov V.V. The Corporate finance. SPb: Peter. – 2010. - 256 p.
2. Davydova L.V., Ilminsky S.A. Financial strategy as the factor of economic growth of firm// Finance and credit. – 2010. - № 30. – p. 5-15.
3. Prokhorov J.A. Source of corporation financing //the Finance. – 2007. - № 1. – p. 78-80.

N.A. Lobakhina

PROBLEMS OF FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE STRUCTURES IN MODERN CONDITIONS

Keywords: Small and medium business, development, stability of enterprise structures, enterprise life cycle, turbulence

The sector of small and medium business today is a base and objectively necessary element of social and economic system of the country. This fact largely determines an urgency of managing the stability of its development. The process of stage-by-stage business development means changing conditions of stability and turbulence that characterize the ability of business structure to respond to rapidly changing environmental factors adequately. The article discusses the theory of life cycles from the perspective of changing conditions of stability and turbulence.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Ansoff I. Strategic management. The classical edition. – SPb.: Peter, 2009;
2. Burlachkov V. Turbulence of economic processes: theoretical aspects. Economy questions, № 11, 2009;
3. Drozdov I.N. Organization development Management Vladivostok: PIPPKGC, 2001;
4. Karpova O.K. The analysis of models of life cycles of the organization / O.K.Karpova// Technologies of management. № 2 (10) / RSUE «RINH». – Rostov-on-Don, 2007;
5. Kasyanov V. S., Popov V.N., Savchenko I.P. System the analysis in management: the Manual. - M: KNORUS, 2007;
6. Khlebnikov D. Biznes: problems of growth // New markets. №1, 2002;
7. Shirokov G. V, Klemina T. N, Kozyreva T.P. The life cycle Concept in modern organizational and administrative researches//the Bulletin of the St.-Petersburg University. Management. Series 8. Release 2. June 2007.

E.A. Chelisheva

TAX RISK MANAGEMENT AT ENTERPRISES

Keywords: taxes management, taxes of company, taxes risks, analysis of taxes, taxes planning, minimization of risks

The basics of forming and application tax risk management at enterprises are described in the article. The stages of tax risk management, the causes of tax risks and the factors affecting their value are considered. The methods of qualitative and quantitative tax risk assessment are revealed. The author argues that it is necessary to monitor tax risks and tax errors continuously to ensure the company a financial security.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Goncharenko L. I. Tax risk: theory and practice of management / Finance and Credit, №2, 2009.
2. Order of the Federal Tax Service of May 30, 2007 MM-3-06/333@N "On Approval of the concept of planning of field tax audits" (in FTS RF of 14.10.2008 N MM-3-2/467 @)
3. Rodionov V.I., Kudryavtsev F. Managing tax risks in the financial crisis, "Financial Director" Journal, № 5, 2009.
4. Shevelev A.E., Shevelev E.V. Risks in Accounting: Tutorial.- M.: KNORUS, 2007.

M.V. Charaeva

DISTINCT CHARACTERISTICS OF PROGRAM AND TARGET PLANNING OF FINANCIAL AND INVESTMENT ACTIVITY AT AN ELECTRIC POWER COMPANY

Keywords: planning of investments programme-target planning, the general purpose, «tree of the purposes», planning levels, structure of the organization of the project

The article explains the essence of a programme-target method of planning of financial and investment activity of the enterprise. Programme-target planning provided the cost or resource parameters in separate projects allows to optimize the formation of the target program according to cost or resource criteria if target indicators are achieved. The indicators of reliability, technical equipment quality, etc. can be the general purposes of investment programs. Thus, the selection of criteria for ranging the projects to be selected and included in target programs is an important aspect. These programmes are to take into consideration financial and target criteria.

BIBLIOGRAPHIC LIST:

1. Lopatnikov L., I. Ekonomiko Mathematics Dictionary: Dictionary of modern economics. - 5 th ed., Revised. and add.- M.: Delo, 2003.
2. Nepomniaschy V.A. Methods of forming the tariff for electricity transmission and determine the effectiveness of investments in the development of electrical networks, Probl.- 2008.- № 2. - S. 59-71.
3. Orlova E.R. Investment. - M.: Omega-A, 2006.

Osipov M.A. Drozd V.I. Stimulating growth funding investment / Finance and Credit. - 2008. - № 8. - S. 47-50.

Prigogine A.I. Methods development organizations. MM: MCFR, 2003.

Fedorenko N.P. Russia: Lessons from the past and faces the future. M., 2000.

www.agroec.ru - National Research Institute of Economy and regulations.

www.ingn.ru / publishing - Institute of Urban Real Estate: investment, development, governance (Moscow)

Полховская Т.Ю.

к. э. н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Ростовского государственного строительного университета

Эл. почта:

tpolkhovskaya@gmail.com

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ: ОПЫТ КИТАЯ

Доминирующими финансовыми критериями инсталлируемой структуры финансирования недвижимости Китая являются: доступность жилья для домашних хозяйств с низкими и средними доходами; проводимая финансово-кредитная политика центральных и местных властей на локальных рынках недвижимости, зависящая от динамики цен на жилье и носящая соответственно стимулирующий, содержащий или коррекционный характер; гибкость предложения земельных участков местными властями девелоперам, готовым к реализации проектов строительства доступного жилья эконом-класса; система ипотечного кредитования, складывающаяся в традиционном национальном ключе и являющаяся сберегательно-кредитной; государственное регулирование оборота жилья на вторичном рынке, осуществляемое через ряд ограничительных мер фискального характера.

Ключевые слова: Китай, доступное жилье, финансирование недви-

жимости, правительственное регулирование, жилищное строительство, коммерческое жилье, инвестиции в жилищное строительство, доступное жилье эконом-класса, коэффициент Энгеля

Современное состояние рынка недвижимости Китая позволяет утверждать о его необычайной устойчивости к воздействию внешних и внутренних факторов и стимулирует закономерный научный интерес к изучению этого феномена. Однако исследования в этой области затруднены тем, что (1) длительность статистического наблюдения за рынком недвижимости Китая и его финансированием составляет менее двух десятилетий, не является достаточно полным и может приниматься только *sunt grano salis*, (2) национальный и локальные рынки недвижимости являются новыми, а стремительная урбанизация делает их структуру непостоянной.

Как считает Лонг Вей, процесс открытия китайской экономики прошел три стадии: первая (1978–1993 гг.) состояла в накапливании предпосылок для последовательного открытия внешнему миру; вторая (1994–1995 гг.) ознаменовалась присоединением Китая к ВТО (проведение приватизации и передача в аренду большого количества государственных промышленных предприятий, снятие контроля над ценами, снижение протекционистских барьеров и регулирования с сохранением госмонополии в банковской деятельности); третья (с 1996 г. по н. вр.) состоит в трансформировании в рыночную систему с высокой степенью интегрированности в международные рынки и глобальную экономику в целом с ориентацией на внутренний спрос, основной компонентой которого являются затраты населения на покупку жилья [1].

Включенность в международные региональные рынки предопределила

вовлеченность Китая в азиатский кризис июля 1997 г., последствия которого для центральных властей стали стимулом к принятию мер стабилизации рынка недвижимости. «Память о том, как неудачно закончился в Китае первый бум в жилищном строительстве (в 1995–1997 гг.), еще жива среди китайских законодателей. Списание проблемных активов заняло у китайских банков почти восемь лет. Однако глобальные последствия азиатского кризиса в финансово-кредитной активности на строительных и жилищных рынках Китая были преодолены достаточно быстро, что объясняется изолированностью его рынков капитала. В результате финансирование проектов не было затруднено, как на многих других развивающихся рынках» [2]. Как известно, важной характеристикой китайских реформ был и остается градуализм, отказ от одномоментных всеобъемлющих либеральных решений, а рынок и государство были и остаются взаимодополняющими антагонистами, взаимодействие которых должно быть производительным и отвечать основным целям страны, так как «рыночные отношения наилучшим образом процветают в условиях разумного регулирования со стороны государства» [3].

Основной целью политики китайского правительства является социальная стабильность, во многом определяемая таким критерием, как доступность жилья для всех слоев населения независимо от места проживания. Правительство Китая продолжает активно стимулировать развитие рынка недвижимости как одного из локомотивов экономики и источников роста ВВП, поскольку его расширение положительно влияет на многие отрасли промышленности, однако сопровождается ростом цен на объекты недвижимости. Для их регулирования с 2007 г. в Китае существует программа патронирования сегмента доступного жилья, на котором ведущая роль отводится строительству

небольших квартир (до 60 кв. м) с последующей продажей малоимущим на льготных условиях, но с запретом перепродажи в течение 5 лет.

Проблему создания рынка недвижимости в условиях низких доходов, отсутствия кредитных историй и доверия потенциальных кредиторов и заемщиков друг к другу удалось решить в Китае через воздействие на массовую культуру сберегательного и долгового поведения, повышение уровня взаимного доверия и культивирование современных национальных форм жилищного кредитования [4]. Существенную роль в аккумулировании инвестиционных ресурсов рынка недвижимости сыграли «Фонды накопления на жилье», взносы в которые являются обязательным элементом социального страхования в КНР.¹ Взносы выплачиваются всеми предприятиями и организациями в городской местности независимо от организационно-правовой формы и их сотрудниками, являются собственностью последних и направляются на строительство, приобретение, реконструкцию и капитальный ремонт жилых помещений; используются для выдачи ипотечных кредитов работникам, выплаты процентов по ипотечному кредиту или оплаты аренды жилья, если она превышает размер заработной платы домохозяйства; изымаются при выходе на пенсию, потере трудоспособности, выезде за рубеж.

В соответствии с Нормами и правилами «О регулировании взносов в фонд накопления на жилье» от 24.03.2002 размер отчислений работника и работодателя должен быть не менее

¹Более подробно см.: http://www.chinawindow.ru/?/ru/articles/social_insurance. В КНР существует система обязательного социального страхования, в соответствии с которой работодатель и работник делают отчисления на страхование: пенсионное, базовое медицинское, безработицы, от производственных травм, беременности и родов, а также взносы в фонд накопления на жилье.

5 % от средней месячной заработной платы работника за предыдущий год, но допускается увеличение размера отчислений; конкретные ставки устанавливаются комитетами по регулированию фонда накопления на жилье и утверждаются народными правительствами провинций, автономных районов и городов центрального подчинения (в Пекине — 12 %).

Правительством Китая постоянно предпринимаются меры, регулирующие активность субъектов инвестирования и финансирования рынка недвижимости, которые в зависимости от его состояния носят сдерживающий, стимулирующий или коррекционный характер (см. табл. 1).

Таблица 1. Меры регулирования инвестиционно-финансовой активности на рынке недвижимости Китая

| Меры сдерживания (2004–2007) | Меры стимулирования (2008–2009) | Меры коррекции (с 2010) |
|---|--|--|
| запрет на перепродажу жилья в стадии проекта | активизация строительного кредитования банками | введение налогов на жилую коммерческую недвижимость |
| взимание налогов на прирост капитала | увеличение числа ипотечных кредитов | сдерживание спекулятивных покупок недвижимости |
| ограничения по передаче земель под проекты застройки вилл | снижение процентных ставок (5 раз) и норм обязательных резервов (4 раза) (за 2008 г.) | уменьшение кредитного плеча и ужесточение условий оплаты при покупке земельных участков ² |
| сокращение возможностей доступа на рынок иностранных инвесторов | отмена индивидуального подоходного налога с процентов по сберегательным вкладам | повышение ставки рефинансирования и рост процентной ставки по всем кредитным продуктам банков |
| повышение базисных процентных ставок по депозитам и кредитам в юанях в денежно-финансовых учреждениях | санкционирование Госсоветом и региональными правительствами увеличения предоставления земельных участков под строительство | оказание поддержки в реконструкции аварийных домов в городских трущобах, на участках промышленных и горнодобывающих предприятий, в государственных лесных и деревенских районах |
| ограничения по выдаче банковских кредитов девелоперам и прочее | стимулирование частных инвесторов к осуществлению капиталовложений, повышение уровня ликвидности в финансово-кредитной системе и ограничение притока «горячих денег» | прекращение кредитования девелоперов, «придерживающихся» завершенные строительством объекты и земельные участки в ожидании роста цен стимулирование местными властями предложения доступного жилья в городах, где недвижимость быстро дорожает строительство жилья, сдаваемого в аренду по низким ценам введение отмененного ранее 5,5% налога на перепродажу жилья в течение 5 лет после покупки |

² Покупатели должны делать предоплату в размере 20% от стоимости земельного участка и оплачивать половину его стоимости в течение месяца после заключения договора [5].

В настоящее время соответствующие постановления правительства направлены на:

- увеличение объемов и сокращение сроков строительства недорогой недвижимости небольшой площади (60–90 кв. м);
- повышение эффективности использования земельных участков;
- дальнейшее упрощение процедуры ипотечного кредитования (особенно для покупки жилья на первичном рынке);
- активизацию строительства в центральных и западных районах страны

(характеризующихся невысокими ценами на жилье);

— соблюдение принципа строгой дифференциации в политике налогообложения (для доступного жилья эконом-класса и элитного жилья премиум-класса).

Инвестиции в жилищное строительство с 1995 г. по 2009 г. увеличились в расчете на одного жителя почти в 7 раз (с 391 ¥ до 2 729 ¥), в городских территориях — более чем в 5 раз (с 931 ¥ до 4 906 ¥), в сельских территориях — почти в 5 раз (с 169 ¥ до 829 ¥) (см. рис. 1).

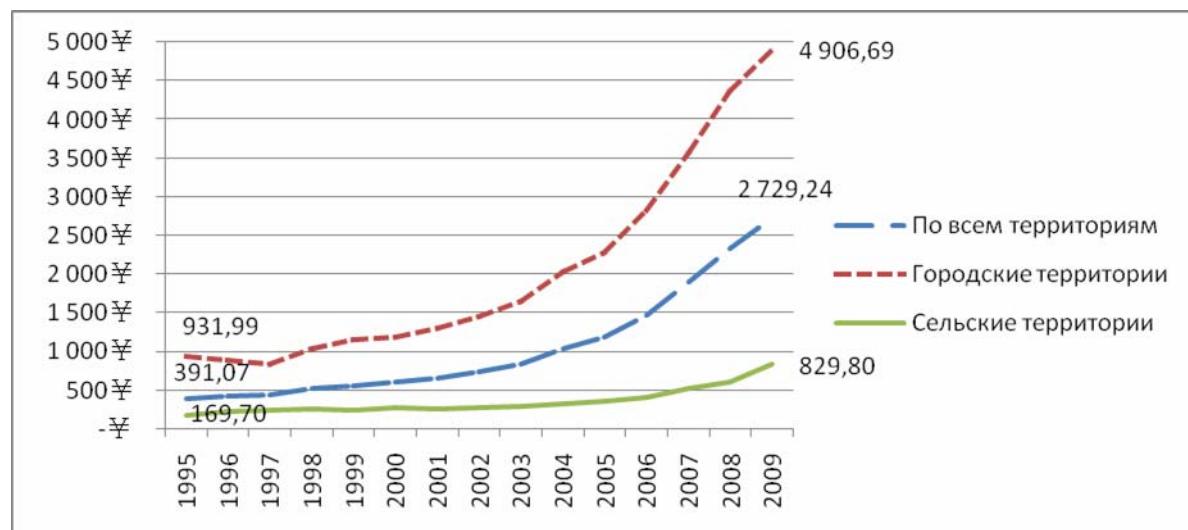


Рис.1. Инвестиции в жилищное строительство на одного жителя КНР, ¥
(рассчитано по [6], табл. 3-1, 5-6)

Рост городского населения стимулирует инвестиционную активность в строительство жилья на городских территориях, осуществляется преимущественно девелоперами; в сельских территориях инвестиции в строительство в основном обеспечиваются сельскими домохозяйствами (см. табл. 2).

Указанные ниже меры по сдерживанию, стимулированию и коррекции инвестиционно-финансовой активности оказывают значительное влияние на динамику цен на жилье, которая иллюстрируется графиками, приведенными на рис. 2 (статистическое наблюдение за

ценами на рынке недвижимости в разрезе представленных сегментов ведется с 1998 г.).

Статистическое наблюдение органами государственной статистики за рынком недвижимости ведется в соответствии с типологией объектов жилой недвижимости, представленной на рис. 3.

Наблюдаемые жилые единицы относятся к так называемым «комерческим», которые являются объектом рыночной купли-продажи, а не распределяются среди работников предприятий и организаций.

Таблица 2. Инвестиции в жилищное строительство Китая

| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Структура инвестиций в разрезе городских и сельских территорий, % | | | | | | | | | | | | | | | |
| Городские территории | 69 | 64 | 62 | 67 | 72 | 72 | 75 | 77 | 80 | 82 | 83 | 84 | 85 | 86 | 84 |
| в т. ч. девелоперами недвижимости | 37 | 33 | 29 | 33 | 37 | 44 | 51 | 56 | 63 | 66 | 70 | 71 | 72 | 73 | 70 |
| Сельские территории | 31 | 36 | 38 | 33 | 28 | 28 | 25 | 23 | 20 | 18 | 17 | 16 | 15 | 14 | 16 |
| в т. ч. сельскими домохозяйствами | 28 | 34 | 35 | 30 | 25 | 26 | 23 | 20 | 17 | 15 | 14 | 13 | 13 | 12 | 14 |
| Всего | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Базисные индексы инвестиций в жилищное строительство | | | | | | | | | | | | | | | |
| Всего | 1,0 | 1,1 | 1,1 | 1,3 | 1,5 | 1,6 | 1,8 | 2,0 | 2,3 | 2,8 | 3,3 | 4,1 | 5,3 | 6,5 | 7,7 |
| Городские территории | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,3 | 1,5 | 1,7 | 1,9 | 2,2 | 2,6 | 3,4 | 3,9 | 5,0 | 6,5 | 8,1 | 9,3 |
| в т. ч. девелоперами недвижимости | 1,0 | 1,0 | 1,9 | 1,2 | 1,5 | 1,9 | 2,4 | 3,0 | 3,9 | 5,0 | 6,2 | 7,8 | 0,3 | 12,8 | 14,6 |
| Сельские территории | 1,0 | 1,3 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,5 | 1,4 | 1,5 | 1,5 | 1,7 | 1,8 | 2,1 | 2,6 | 3,0 | 4,1 |
| в т. ч. сельскими домохозяйствами | 1,0 | 1,3 | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,4 | 1,5 | 1,6 | 1,9 | 2,4 | 2,7 | 3,7 |
| Цепные индексы инвестиций в жилищное строительство | | | | | | | | | | | | | | | |
| Всего | 1,0 | 1,1 | 1,0 | 1,2 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,1 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,2 |
| Городские территории | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,3 | 1,2 | 1,1 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,3 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,2 |
| в т. ч. девелоперами недвижимости | 1,0 | 1,0 | 1,9 | 1,4 | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,2 | 1,1 |
| Сельские территории | 1,0 | 1,3 | 1,1 | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,4 |
| в т. ч. сельскими домохозяйствами | 1,0 | 1,3 | 1,1 | 1,0 | 1,9 | 1,1 | 1,0 | 1,0 | 1,0 | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 1,3 |

Рассчитано по [6]: табл. 5-6

В отношении последних статистическое наблюдение не ведется, так как эти жилые единицы (квартиры и

дома) являются служебными и не находятся в собственности лиц, в них проживающих.

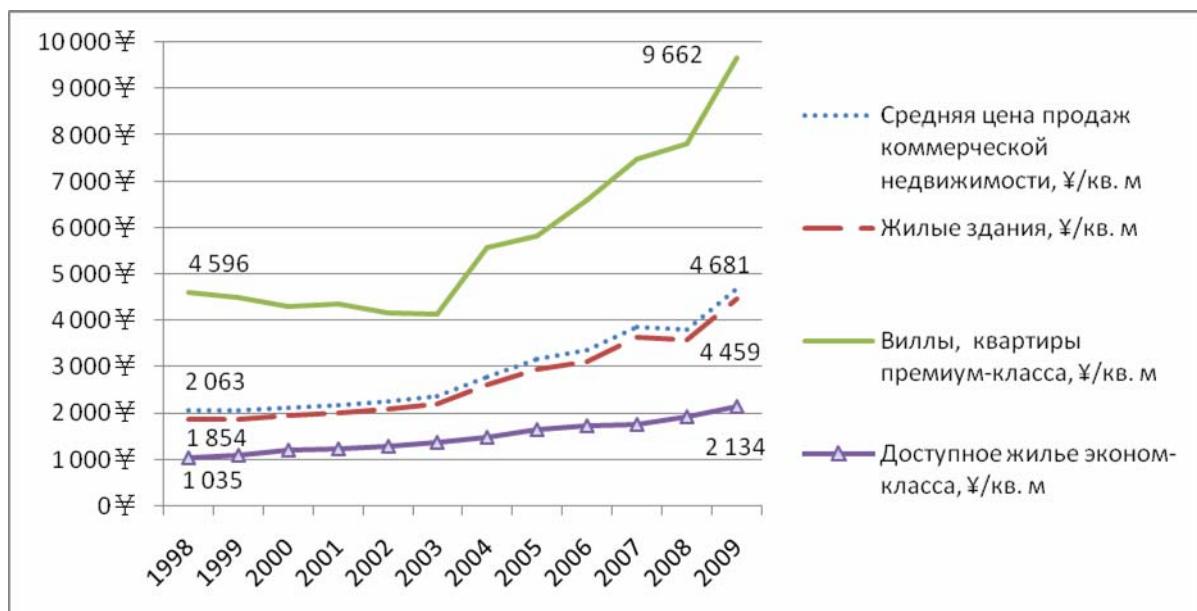


Рис.2. Стоимость коммерческого жилья по сегментам
(приведено по [6], табл. 5-38)

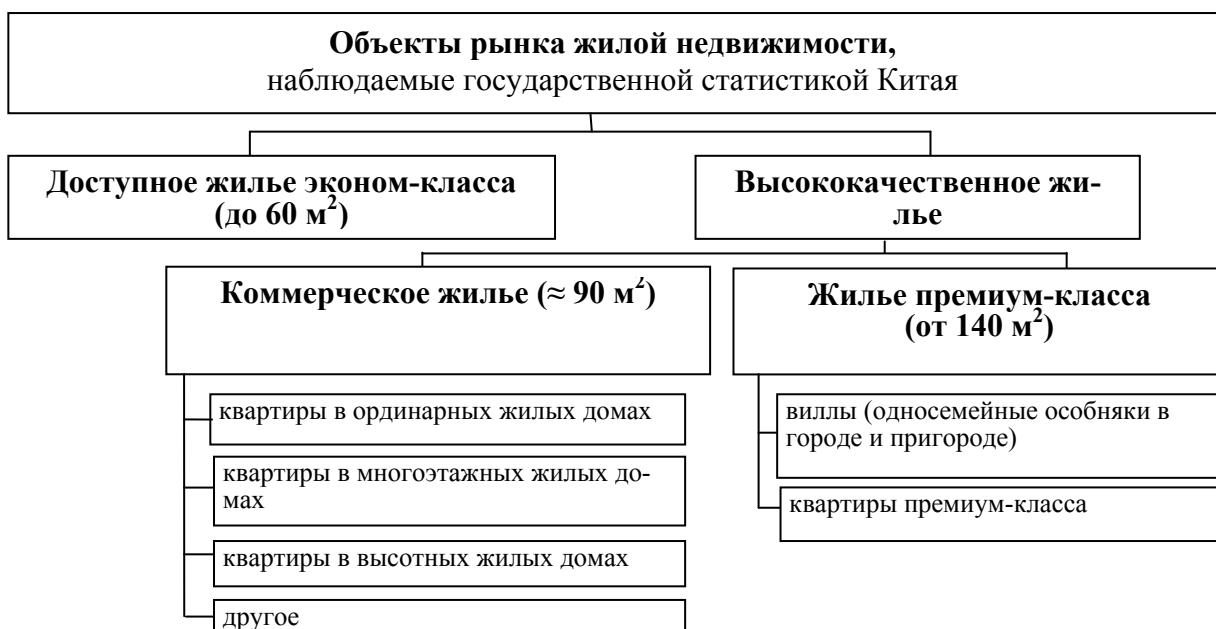


Рис.3 Статистическая типология наблюдаемых объектов рынка жилой недвижимости в КНР

Правительство Китая последовательно стремится снизить жилищное неравенство населения, так как оно снижает экономические возможности, отвлекает на непроизводительную деятельность и ограничивает доступность кредитных источников малоимущим. Стимулирование строительства жилья

«стандартизированного» эконом-класса позволяет, с одной стороны, решить проблему доступности жилья для городских домохозяйств с небольшими среднедушевыми годовыми располагаемыми доходами, а с другой стороны, таргетировать деятельность финансово-кредитных институтов с учетом форми-

рующегося спроса конечных собственников жилья.

Как указывалось выше, сектор недвижимости Китая малочувствителен к внешним финансовым воздействиям, что объясняется его изолированностью, но, зная его важность в экономике, надо учитывать негативное влияние резких корректировок цен на недвижимость, так как их изменение потенциально может повлиять на реальную экономику и банковский сектор Китая. Как считают эксперты МВФ, прямое воздействие банковского сектора на сектор недвижимости является ограниченным и контролируемым, но общая экспозиция в силу существующих связей и зависимостей между сектором недвижимости и другими отраслями экономики значительна, а также объясняется использованием недвижимости в качестве залога по строительным и ипотечным кредитам. Кроме того, резкое падение цен на недвижимость могло бы генерировать определенное негативное влияние на государственные доходы от продажи земли, поскольку средства от продажи земли составляют значительную долю доходов местных органов власти [7].

Статистическое наблюдение за объемом ипотечного кредитования на национальном уровне в Китае не ведется, а публикуемые данные международных финансовых организаций, скорее, являются оценочными (см. табл. 3) и свидетельствуют о складывающейся

тенденции в финансировании рынка жилой недвижимости. Как следует из представленных ниже данных, отношение ипотечной задолженности к НВВП Китая является самым низким, сравнительно высокий рост в 2008–2009 гг. объясняется низкой базой и резким снижением ипотечного кредитования в других странах, то есть рост объемов ипотечной задолженности не представляет сколько-нибудь значительной угрозы для устойчивости системы финансирования недвижимости в целом. Инвестиции в жилищное строительство остаются на весьма высоком уровне, что, по крайней мере, частично можно объяснить положительной динамикой цен на жилье и низкой задолженностью населения по ипотечным кредитам. Эффективно регулируемый государством рост цен на жилье не позволяет ипотекам «перевернуться» (то есть долг по ипотеке не превышает рыночной стоимости недвижимости), создавая потенциальную возможность рефинансирования задолженности по ипотекам в силу их положительной амортизации. Об устойчивости сектора финансирования недвижимости свидетельствуют проведенные в Китае в начале июня 2010 г. общенациональные стресс-тесты, которые продемонстрировали, что банки могут выдержать снижение цен на недвижимость на 30 % без резкого увеличения коэффициента просроченных кредитов.

Таблица 3. Глубина ипотечного рынка и его расширение

| Страны | 2004–2007 | | 2008–2009 | |
|---------------------------|---------------------------------|---------------|---------------------------------|---------------|
| | Ипотечная задолженность/НВВП, % | Темп роста, % | Ипотечная задолженность/НВВП, % | Темп роста, % |
| США | 76,1 | 4,2 | 76,3 | |
| Великобритания | 80,4 | 5,5 | 89,4 | 2,5 |
| Франция/Испания | 42,6 | 11,5 | 51,8 | 4,5 |
| Австралия | 82,3 | 5,0 | 91,8 | 4,3 |
| Новая Зеландия | 81,7 | 8,7 | 96,7 | 4,4 |
| Китай | 10,4 | 2,4 | 11,8 | 16,1 |
| НВВП — номинальный ВВП | | | | |
| Приведено по [7], стр. 21 | | | | |

Таким образом, можно сформулировать заключение о высокой эффективности правительственные мер по регулированию финансовой устойчивости субъектов финансирования рынка недвижимости. Однако дальнейшее развитие субъектов и институтов рынка финансирования недвижимости сложно оценить, не рассмотрев ключевой характеристики рынка недвижимости — доступности жилья для конечных пользователей. Доступность жилья обычно оценивается с помощью соответствующего коэффициента (или семейства коэффициентов), методики расчета которых основаны на сопоставлении рыноч-

ной стоимости «типового» жилья со среднедушевым годовым располагаемым доходом городских домохозяйств, который может быть представлен без коррекции (то есть брутто) и с коррекцией (нетто) на какой-либо (чаще всего понижательный) коэффициент. Для целей настоящего исследования в качестве корректирующего коэффициента используется коэффициент Энгеля (*EC*), наблюдаемый государственной статистикой Китая. В общем виде коэффициенты доступности жилья могут быть представлены следующим образом:

$$k_a = \frac{S_{m^2} \times SP_{m^2}}{\bar{I}_{hh} \times \bar{HhS}}$$

(1)

$$k_a^{EC} = \frac{S_{m^2} \times SP_{m^2}}{(\bar{I}_{hh} - EC) \times \bar{HhS}},$$

(2)

где

- k_a — коэффициент доступности жилья, количество лет;
- k_a^{EC} — коэффициент доступности жилья, скорректированный на коэффициент Энгеля, городских домохозяйств (*Engel's Coefficient*), количество лет;
- S_{m^2} — общая площадь жилья городского домохозяйства, кв. м;
- SP_{m^2} — рыночная (коммерческая) цена одного кв. м городского жилья;
- \bar{I}_{hh} — среднедушевой годовой располагаемый доход городского домохозяйства, ₽;
- EC — коэффициент Энгеля городских домохозяйств, %;
- \bar{HhS} — средний размер городского домохозяйства, чел.³

³ Средний размер городского домохозяйства за анализируемый период составил 3 чел.

Коэффициенты доступности жилья были рассчитаны с учетом площадей «стандартизированного» жилья, то есть для жилья площадью 60 кв. м, 90 кв. м, 140 кв. м. Полученные результаты приведены в табл. 4.

Приведенные результаты расчетов показывают, что за анализируемый 12-летний период жилье в Китае стало более доступным во всех типологизированных сегментах. Полученные результаты носят оценочный характер, но позволяют выявить основную тенденцию в развитии рынка жилой недвижимости. Особо следует отметить, что коэффициенты доступности жилья (k_a и k_{a}^{EC}) значительно улучшились для жилья

эконом-класса, что являлось важнейшей задачей правительственного регулирования. Жилье премиум-класса, как показали расчеты, не является на самом деле «доступным» для среднестатистического городского домохозяйства, и кроме того налоговые затраты приобретения и владения таким жильем значительно превосходят аналогичные затраты на жилье эконом-класса. В цене недвижимости премиум-класса отражены не только ординарные потребительские свойства, но и престижность объектов, которые чаще всего строятся по проектам известных (и нередко зарубежных) архитекторов.

Таблица 4. Коэффициенты доступности в КНР 1998–2009 гг.

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Годовой располагаемый подушевой доход городского домашнего хозяйства, ₽ | 5 425 | 5 854 | 6 279 | 6 859 | 7 702 | 8 472 |
| Значение коэффициента Энгеля | 44,7 | 42,1 | 39,4 | 38,2 | 37,7 | 37,1 |
| Коэффициент доступности, k_a: | | | | | | |
| квартиры эконом-класса (60 кв. м) | 3,82 | 3,73 | 3,83 | 3,62 | 3,33 | 3,26 |
| квартиры эконом-класса (90 кв. м) | 5,72 | 5,60 | 5,74 | 5,42 | 5,00 | 4,89 |
| жилье премиум-класса (140 кв. м и более) | 39,53 | 35,90 | 31,86 | 29,58 | 25,17 | 22,83 |
| Коэффициент доступности, скорректированный на коэф. Энгеля, k_a^{EC}: | | | | | | |
| квартиры эконом-класса (60 кв. м) | 6,89 | 6,45 | 6,32 | 5,85 | 5,35 | 5,18 |
| квартиры эконом-класса (90 кв. м) | 10,34 | 9,67 | 9,48 | 8,78 | 8,02 | 7,77 |
| жилье премиум-класса (140 кв. м и более) | 71,44 | 61,96 | 52,62 | 47,86 | 40,38 | 36,30 |
| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
| Годовой располагаемый подушевой доход городского домашнего хозяйства, ₽ | 9 421 | 10 493 | 11 759 | 13 785 | 15 780 | 17 174 |
| Значение коэффициента Энгеля | 37,7 | 36,7 | 35,8 | 36,3 | 37,9 | 36,5 |
| Коэффициент доступности, k_a: | | | | | | |
| квартиры эконом-класса (60 кв. м) | 3,15 | 3,15 | 2,94 | 2,54 | 2,44 | 2,49 |
| квартиры эконом-класса (90 кв. м) | 4,72 | 4,73 | 4,41 | 3,82 | 3,67 | 3,73 |
| жилье премиум-класса (140 кв. м и более) | 27,62 | 25,95 | 26,13 | 25,29 | 23,07 | 26,25 |
| Коэффициент доступности, скорректированный на коэф. Энгеля, k_a^{EC}: | | | | | | |
| квартиры эконом-класса (60 кв. м) | 5,05 | 4,98 | 4,58 | 3,99 | 3,94 | 3,91 |
| квартиры эконом-класса (90 кв. м) | 7,57 | 7,48 | 6,87 | 5,99 | 5,90 | 5,87 |
| жилье премиум-класса (140 кв. м и более) | 44,33 | 40,99 | 40,70 | 39,70 | 37,14 | 41,35 |

Рассчитано по [5]: табл. 5-38, 10-2

Как следует из расчетов коэффициентов доступности, срок накопления средств для покупки жилья эконом-класса в 2009 г. составил для k_a и k_a^{EC} (60 кв. м) 2,5 и 4 года соответственно. Длительность накопления средств го-

родскими домохозяйствами для покупки жилья чрезвычайна важна и показательна для Китая в силу обстоятельств ментального характера и как следствие характера сформированной финансово-кредитной системы, выражавшихся в

предпочтении (i) сберегательного процесса кредитному, (ii) краткосрочного ипотечного кредитования - долгосрочному. *Alias*, сформировавшиеся финансово-кредитные условия на национальном уровне (1) стимулируют рост целевых жилищных сбережений домашних хозяйств, (2) предоставляют ипотечные кредиты до 5 лет под базисную ипотечную ставку и (3) по ипотечным кредитам свыше 5 лет устанавливают повышенную процентную ставку. Фиксированный спред между ставками по ипотечным кредитам для физических лиц, установленный Народным банком Китая до 5 и свыше 5 лет, с 1997 г. увеличился с 0,45 до 0,54 п. п.

Таким образом, основными свойствами инсталлируемой национальной структуры финансирования недвижимости следует считать:

- развитие системы инвестирования и финансирования недвижимости, подчиненной ряду согласованных финансовых критериев, доминирующим среди которых выступает доступность жилья для домашних хозяйств с низкими и средними доходами;

- проводимую финансово-кредитную политику центральных и местных властей на локальных рынках недвижимости, зависящую от динамики цен на жилье и носящую соответственно стимулирующий, сдерживающий или коррекционный характер;

- гибкость в предложении земельных участков местными властями девелоперам, которые готовы к реализации проектов строительства доступного жилья эконом-класса (в противном случае девелопер, инвестировавший в земельный участок значительные средства, рискует не получить разрешения на строительство);

- систему ипотечного кредитования, которая складывается в традиционном национальном ключе и, скорее, является сберегательно-кредитной (в отличие от сложившихся европейских и американской систем ипотечного кре-

дитования), для которой не существенен вторичный рынок ипотечных бумаг ввиду наличия достаточных внутринациональных инвестиционных ресурсов;

— государственное регулирование оборота жилья на вторичном рынке осуществляется через ряд мер фискального характера, которые снижают инвестиционную привлекательность объектов жилой недвижимости.

Опыт Китая в регулировании системы финансирования недвижимости наглядно демонстрирует, что выделение доминант развития с последующим упреждающим реагированием коррекционного характера позволяет получать долговременные устойчивые финансовые результаты, сбалансированно развивать сектор недвижимости и формировать траектории развития, отвечающие интересам национальной экономики и субъектов всех ее секторов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1.Лонг В. Последовательное открытие экономики и его влияние на модернизацию индустриальной структуры Китая — конференция «Экономическое развитие и особенности переходного периода в Китае и России: Прошлое и будущее» — М.: НИУ-ВШЭ, май, 2011.
2. Су Чж. Рынок цемента Китая: что ожидать в 2009 году. — Цемент и его применение, 8, 2008, стр. 97–99
3. Блайт М. Конец капитализма? Марк Твен, Лейк-Вобегон и нынешний кризис. — Режим доступа:
www.america.gov/.../2009/May/20090513104454wtybakcu0.4169995.html - 2009-05-01.
4. Полтерович В. М. Стратегии институциональных реформ. Китай и Россия. — Экономика и математические методы, т. 42, 2006, № 2, стр. 3–18
5. Береговой Г. Кнутом и пряником — СНИП, 2010, № 4, стр. 22–25
7. Статистический ежегодник КНР 2010.
8. Are House Prices Rising Too Fast in China? — IMF Working Paper, December 2010, p. 31.

ного регулирования, организация льготного режима для экспортно-импортных операций между Россией и государствами ЕврАзЭС, снижение тарифных и нетарифных барьеров, упрощение административных процедур, приближение правового обеспечения интеграционных процессов к мировым стандартам и иные меры.

Ключевые слова: Экономическая интеграция, взаимозависимость экономик, инвестиционные потоки, унификация правового обеспечения, эндогенные и экзогенные факторы интеграционных процессов, макроэкономическая стратегия интеграции.

Назаров М.С.
аспирант кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
Эл.почта: gaz@aaanet.ru

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРАЗИЙСКОМ РЕГИОНЕ

В настоящее время ЕврАзЭС представляет собой качественно новую организацию, основной задачей которой выступает экономическая интеграция стран-участников. В своей деятельности она ориентирована на выработку и реализацию макроэкономической стратегии объединения при повышении требований к конкурентоспособности экономик стран-партнеров. Сотрудничество на платформе совпадения стратегических интересов государств предполагает высокий уровень взаимозависимости за счет развитой сети многосторонних экономических отношений, активное перемещение инвестиционных потоков среди стран объединения, в первую очередь из России, а также создание унифицированной правовой базы.

В статье проанализированы и обобщены затруднения при поэтапном формировании единого экономического пространства, которые могут быть структурированы как эндогенные и экзогенные факторы. В отношении России основой для их преодоления должно стать усовершенствование таможен-

На сегодняшний день безусловное лидерство среди региональных объединений на постсоветском пространстве принадлежит Евразийскому экономическому сообществу (ЕврАзЭС)¹. ЕврАзЭС — это качественно новая интеграционная организация, созданная в октябре 2000 г. Основной задачей во взаимоотношениях государств-членов ЕврАзЭС является экономическая интеграция, предполагающая три этапа интеграционного развития: создание зоны свободной торговли, формирование таможенного союза и единого экономического пространства.

При этом под экономической интеграцией понимается не в целом трансграничное экономическое сотрудничество, а согласованное проведение государственной экономической политики, направленной на создание целостного экономического пространства. Финансовая интеграция является последним, завершающим этапом процесса создания единого экономического пространства.

¹ Мансуров Т. ЕврАзЭС: Новый этап интеграции // Экономическое обозрение. — 2007. — №11. — С.4.

ства².

В настоящее время «пятерка» (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан) объединяет государства, обладающие достаточно крупным совокупным экономическим потенциалом и существенно сблизившие национальные законодательства и хозяйственные механизмы. Это позволило поставить более масштабные задачи на пути интеграции, сформулированные в Договоре о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 года, правовой основой которого служат общепризнанные нормы и принципы международного права и национальные законодательства сторон³. Договором от 26 февраля 1999 года предусматривалось поэтапное формирование единого экономического пространства (рис. 1.)

Формирование Таможенного союза является лишь первым шагом на пути к реальной интеграции. Вторым шагом должно стать ускоренное формирование Единого экономического пространства. При этом Нурсултан Назарбаев предположил, что его формирование должно пройти уже в формате «пятерки»⁴, то есть его участниками должны стать все члены ЕврАзЭС. Главным итогом саммита стало одобрение единого таможенного тарифа.

В докризисный период (2001–2007 годы) все государства ЕврАзЭС вышли на траекторию устойчивого роста, и их экономическое развитие в целом имело положительную динамику. В первую очередь это было обусловлено благоприятной конъюнктурой мировых рынков, что обеспечило аккумуляцию

² Рудый К.В. Финансовая интеграция инновационных систем стран с переходной экономикой Белорусский государственный экономический университет, Минск //

<http://belisa.org.by/ru/izd/other/Forum/fr30.html>

³ www.tsouz.ru Договор о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

⁴ www.kazpravda.kz Казанцева О. На историческом этапе интеграции от 01.12.2009

финансовых ресурсов, необходимых для восстановления экономического потенциала национальных экономик и реализации на их территории масштабных инфраструктурных проектов общегосударственного значения.

В 2008 году в условиях нарастания глобального финансового кризиса во всех странах ЕврАзЭС ситуация изменилась. В целом специфика текущего глобального финансового кризиса заключается в том, что экономики стран ЕврАзЭС значительно сильнее пострадали от его последствий, чем мир в целом. Падение ВВП по странам Сообщества (включая страны-наблюдатели) составило 7%. Наибольшее падение валового внутреннего продукта (ВВП) в 2009 году было зарегистрировано в Украине (-15,9%). Близкие к этому результаты показали экономики Армении (-14,4%), России (-7,9%) и Молдовы (-7,7%). Относительно среднего показателя рост, продемонстрированный экономиками Таджикистана (3,4%), Киргизстана (2,3%), Казахстана (1%) и Беларуси (0,2%), выглядит как значительное достижение, свидетельствующее об относительно высоком качестве антикризисных программ, разработанных правительствами данных государств⁵.

В связи с падением цен на основные экспортные товары и мировой рецессией в конце 2008 года и первой половине 2009 года произошло значительное сокращение экспорта: рост экспортных потоков не был зафиксирован ни в одном из государств ЕврАзЭС. В среднем объемы экспорта уменьшились на 42,3%.

В среднем по ЕврАзЭС импорт сократился на 38,9%. Кризис сказался на торговом и платежном балансе стран ЕврАзЭС, а следовательно, на состоянии их бюджетов, валютных курсов,

⁵ Цветков В.А. Основные направления посткризисного развития ЕврАзЭС // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2010. – №8. – С.47-57.

вызвал девальвацию национальных валют и в связи с этим рост цен на им-

портные товары, вызвал рост безработицы.

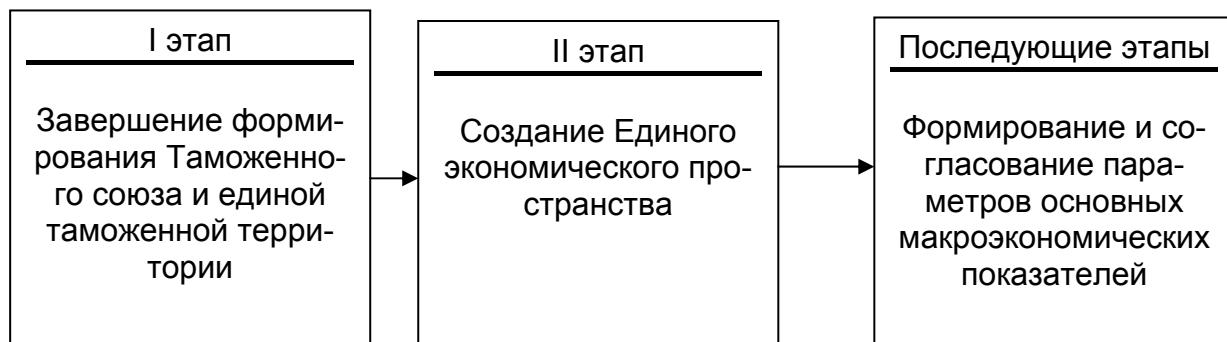


Рис. 1. Поэтапное формирование единого экономического пространства стран ЕврАзЭС

У многих стран объединения в 2009 году сильно выросла внешняя задолженность.

Важнейшей причиной уязвимости национальных экономик от колебаний мировой финансовой конъюнктуры стали структурные деформации экономик стран; высокий уровень экспортной зависимости и зависимости от изменения мировых цен на энергоносители; сжатие внутреннего рынка; износ основных фондов, достигший критических размеров и т.д.

Очевидно, что при существующей структуре экономики стран ЕврАзЭС выход из кризиса может быть связан только с ростом мировой экономики. Однако прогнозы международных финансовых институтов (МВФ, Мировой банк) говорят о замедлении темпов мирового экономического роста в 2011–2012 гг.. Таким образом, необходимо проведение серьезных структурных и институциональных реформ национальных экономик в условиях активизации интеграционных процессов в валютно-финансовой сфере, как основы формирования емкого внутреннего рынка. Такие меры позволят снизить торговые барьеры, улучшить инвестиционный климат и значительно увеличить товарооборот, что благотворно повлияет на

экономику сообщества во время кризиса и поможет его участникам выйти на ведущие мировые позиции в посткризисный период.

Партнерство в ЕврАзЭС, направленное на формирование конкурентоспособного внутреннего рынка, обусловлено совпадением стратегических интересов государств в экономической сфере, которые сегодня сосредоточены на решении многих проблем. Среди них:

- развитие научно-технического потенциала, реструктуризация и модернизация экономики;
- образование совместных предприятий и реализация совместных межстрановых проектов;
- стимулирование экспорт ориентированных производств с условием выхода на международные товарные рынки;
- привлечение прямых иностранных инвестиций и выход на международные рынки капиталов.

Особенности процесса экономической интеграции стран ЕврАзЭС обусловлены следующими факторами, основными среди которых являются следующие:

1). Высокий уровень взаимозависимости экономик за счет развитой сети много-

сторонних экономических связей.

Разрыв связей, сложившихся в течение десятилетий на основе общей системы отраслевого и территориального разделения труда и кооперирования производства, территориальной близости, многогранных и тесных экономических

и научных взаимосвязей, может повлиять на уровень конкурентоспособности экономик всех стран ЕврАзЭС. Создание аналогичных производств потребует значительных временных и финансовых затрат (рис. 2).

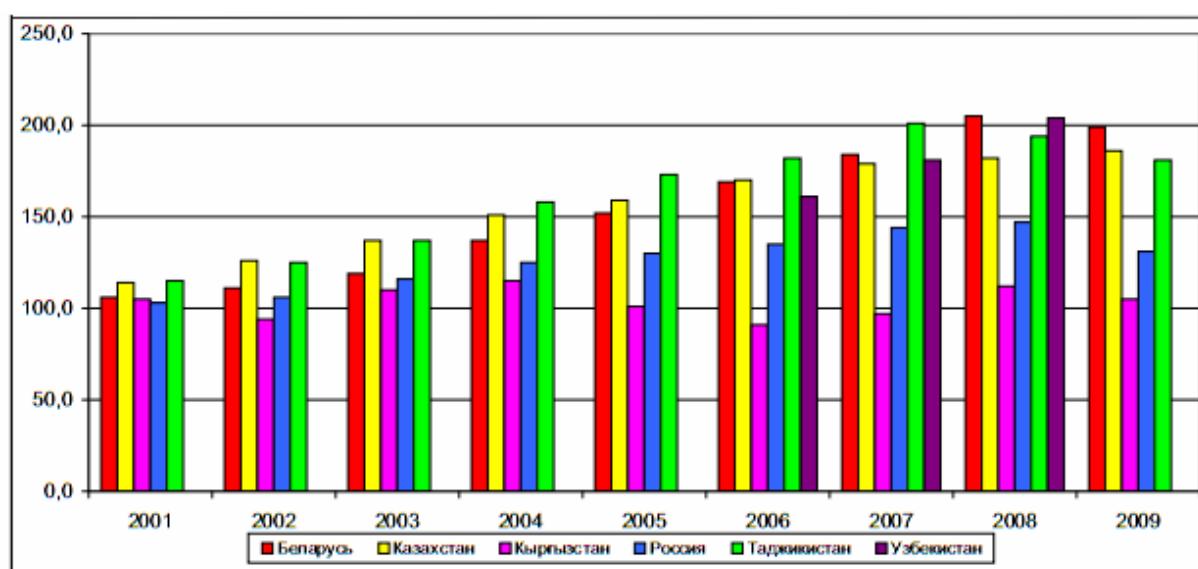


Рис. 2. Динамика производства промышленной продукции стран ЕврАзЭС (в процентах к 2000 году)

Источник: www.evrazes.com Евразийское экономическое сообщество; справочник.

Экономико-географическое пространство СССР определило тот факт, что предприятия стран ЕврАзЭС по сложившейся специализации являются монопольными поставщиками важнейших промышленных изделий в рамках межгосударственной кооперации. Промышленный комплекс стран ЕврАзЭС выступает в качестве дополнения к российскому комплексу, но ни в коем случае – к европейскому или азиатскому.

2). Активное перемещение инвестиционных потоков среди стран объединения, в первую очередь из России.

Инвестиционные потоки в Россию из стран ЕврАзЭС возросли почти в 3 раза в абсолютном выражении в период с 2005 г. по 2009 г. (с 1600,0 млн. дол. в 2005 г. до 4746,9 млн. дол. на начало 2009 г.) Лидерами стали: Беларусь, Уз-

бекистан и Казахстан. Объем инвестиций России в страны ЕврАзЭС, по данным Росстата, по отношению к 2005 году вырос в 16,7 раза и составил на начало 2009 года 10227,7 млрд. дол. Наиболее активно инвестиции направлялись в Беларусь, Узбекистан и Казахстан. Даные Росстата следует рассматривать как минимальные, учитывающие только инвестиции нефинансовых предприятий, но без реинвестиций, операций по приобретению активов на вторичном рынке (рис. 3).

Кроме того, значительная часть инвестиций в регион осуществляется через иностранные бизнес-структуры, как правило, офшорные, и Росстат относит такие инвестиции к соответствующим иностранным юрисдикциям (таблица 1).

Изменение макроэкономической ситуации в мире повлияло на значительное сокращение объема прямых

иностранных инвестиций в страны со-общества (таблица 2).

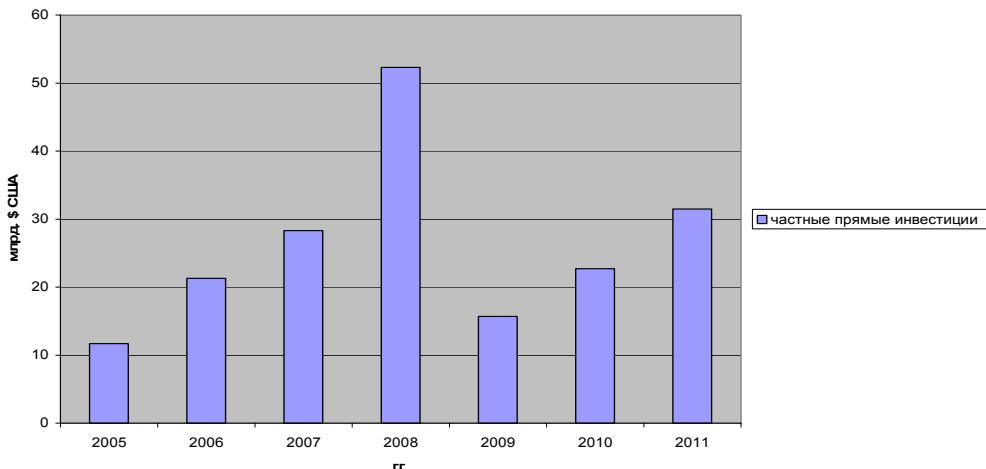


Рис. 3. Частные прямые инвестиции в страны СНГ.

Источник: Данные с сайта www.imf.org; Перспективы развития мировой экономики, 2010; составлено автором.

Таблица 1. Чистые финансовые потоки в страны СНГ (в млрд. \$ США)

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 прогноз | 2011 прогноз | Темпприроста 2011г. по от- ношению к 2005 г. |
|---|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|-----------------|-----------------|---|
| Частные фи- нансовые потоки, в том числе | 21,9 | 51,6 | 129,2 | -96,3 | -66,2 | -1,2 | 9,3 | -57,53% |
| Частные пря- мые инвести- ции | 11,7 | 21,3 | 28,3 | 52,3 | 15,7 | 22,7 | 31,5 | 169,23% |
| Частные портфельные потоки | 3,9 | 4,9 | 19,5 | -31,4 | -9,5 | -1,2 | 0,2 | -94,87% |
| Др. частные финансовые потоки | 13,5 | 25,4 | 81,4 | -117,1 | -68,5 | -22,6 | -22,4 | -265,93% |
| Официальные финансовые потоки | -18,3 | -25,4 | -6,0 | -19,0 | 41,9 | 7,7 | 8,7 | -147,54% |
| Изменение резервов | -77,1 | -127,8 | -168,0 | 27,0 | -8,0 | -71,7 | -71,7 | -7,00% |

Источник: Данные с сайта www.imf.org; Перспективы развития мировой экономики, 2010; со-
ставлено автором и дополнено расчетами.

Таблица 2. Изменение объема прямых иностранных инвестиций в страны Сообщества, (млн. \$ США)

| Страны ЕврАЗЭС | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | за 9 месяцев 2010 |
|----------------|--------|--------|---------|---------|---------|-------------------|
| Беларусь | 6674,8 | 7184,6 | 9200,6 | 16740,5 | 6679,0 | 1268,5 |
| Казахстан | 4631,1 | 7693,7 | 11304,4 | 14783,1 | 10500,8 | 5512,0 |
| Кыргызстан | 42,6 | 182,0 | 208,9 | 371,1 | 189,6 | 235,9 |
| Россия | ----- | ----- | 207,9 | 100,2 | 6,6 | 3,8 |
| Таджикистан | 54,4 | 385,2 | 388,4 | 716,7 | 76,9 | ----- |
| Узбекистан | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- | ----- |

Источник: www.evrazes.com Евразийское экономическое сообщество; справочник; составлено автором.

Однако существует мнение о том, что глобальный финансовый кризис не приведет к сокращению потоков инвестиций в страны ЕврАЗЭС, в первую очередь из России. Эта тенденция обусловлена следующими факторами:

- продолжением реализации ранее заключенных соглашений, предусматривающих значительный объем инвестиций;
- стремлением России усилить свое интеграционное взаимодействие со странами ЕврАЗЭС через выделение значительных инвестиционных ресурсов;
- посткризисными потребностями ускорения модернизации экономик стран ЕврАЗЭС, могущими вызвать появление новых интеграционных проектов с государственной поддержкой в традиционных отраслях сотрудничества, таких как энергетика и энергосбережение.

При этом необходимо учитывать то, что страны ЕврАЗЭС – перспективный рынок товаров и технологий, территории с богатыми минеральными и энергоресурсами. На увеличение перемещения потоков инвестиций внутри объединения также повлияет и обладание мощными энергетическими и сырьевыми запасами, высоким людским и интеллектуальным потенциалом.

Все вышеперечисленное свиде-

тельствует о том, что, с одной стороны, страны ЕврАЗЭС имеют неограниченные возможности в развитии межгосударственного экономического сотрудничества, в укреплении и расширении своих позиций на мировых рынках, а с другой стороны, сам ход развития мирового хозяйствования усиливает требования к конкурентоспособности их экономик, способности к инновационному обновлению и привлечению инвестиций.

Сдерживающими факторами на пути формирования единого экономического пространства стран ЕврАЗЭС можно назвать следующие (таблица 3).

Статистические данные свидетельствуют о том, что за исключением Беларуси и Таджикистана, остальные государства более или менее решительно переориентируются на партнеров в дальнем зарубежье.

Результатом ориентации на зарубежных партнеров становится нарастающая конкуренция между странами – членами объединения.

В результате необходимым становится разработка макроэкономической стратегии, направленной на единение на межгосударственном уровне целей социально-экономического развития стран в рамках ЕврАЗЭС.

Таблица 3. Эндогенные и экзогенные факторы, сдерживающие интеграционные процессы в экономических отношениях стран ЕврАзЭС

| Эндогенные факторы | Экзогенные факторы |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – отсутствие принципов стратегического партнерства по урегулированию взаимных проблем, блокирование взаимоприемлемых решений; – «политизация» экономического сотрудничества, как способ оказания влияния на внутриполитические процессы; – отсутствие в отдельных странах законодательства в области создания международных бизнес-структур; – отсутствие скоординированных действий по устранению взаимной конкуренции и конфронтации на мировом рынке. | <ul style="list-style-type: none"> – снижение уровня взаимосвязей в пользу новых внерегиональных рынков (таблица 4); – конъюнктурные выгоды торговли на международных рынках по сравнению с рынками ЕврАзЭС и валютные поступления в государства; – особенности товарной структуры экспортных операций государств объединения; – отсутствие заинтересованности мощных экономических стран и интеграционных объединений (США, ЕС) в появлении конкурента на мировой экономической арене . |

Приоритетными направлениями такого стратегического партнерства могут стать:

– реализация совместных проектов и сотрудничество в энергетической отрасли (развитие единой энергетической системы и инфраструктуры; совместное использование нефтеперерабатывающих и других производств топливно-энергетического комплекса и т.д.);

– научно-техническое, инвестиционное и инновационное сотрудничество; создание и развитие совместных производственных структур, формирование совместных промышленно-финансовых групп в приоритетных отраслях (энергетика, наукоемкая промышленность, развитие транспортной и телекоммуникационной сети, агропромышленный комплекс).

Таблица 4. Внешняя торговля государств-членов ЕврАзЭС

| Годы | всего | | в том числе | | | |
|------|-------------------------|-----------------------------------|------------------------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------------|
| | страны ЕврАзЭС | | третьи страны | | | |
| | млн. долларов США | в % к преды- дущ. го- ду | млн. долла- ров США | в % к пре- дыдущ. го- ду | млн. дол- ларов США | в % к преды- дущ.год у |
| 2006 | 367132,8 | 128,0 | 39277,1 | 136,1 | 328855,7 | 127,1 |
| 2007 | 434774,0 | 118,4 | 51740,1 | 135,2 | 383033,9 | 116,5 |
| 2008 | 583428,0 | 134,2 | 61074,3 | 118,0 | 522353,7 | 136,4 |
| 2009 | 369590,1 | 63,2 | 39183,4 | 64,2 | 329396,7 | 63,1 |
| 2006 | 1918,4 | 141,8 | 38771,0 | 135,2 | 153100,4 | 143,6 |
| 2007 | 271378,9 | 141,4 | 50584,0 | 130,5 | 220794,9 | 144,2 |
| 2008 | 358016,9 | 131,9 | 61586,0 | 121,7 | 296430,9 | 134,3 |
| 2009 | 229953,2 | 64,2 | 39924,7 | 64,7 | 190128,5 | 64,1 |

Источник: www.evrazes.com Евразийское экономическое сообщество; справочник; составлено автором

Для формирования единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС необходимо стимулировать создание и функционирование специальных экономических зон в России и ЕврАзЭС с формированием в них благоприятного инвестиционного климата. Основой для этого должно стать усовершенствование таможенного регулирования, организация льготного режима для экспортно-импортных операций между Россией и государствами ЕврАзЭС, снижение тарифных и нетарифных барьеров, упрощение административных процедур и т.д.

Таким образом, должны сформироваться условия эффективного взаимодействия стран сообщества по активизации интеграционных процессов. Во-первых, особенности глобального и национального развития ЕврАзЭС требуют от стран ЕврАзЭС формирования своих отношений с максимальным использованием взаимного потенциала, межрегионального сотрудничества и взаимных связей с международными экономическими организациями. Вместе с тем одним из рациональных приоритетных направлений взаимодействия стран ЕврАзЭС является совместный поиск самых эффективных механизмов решения глобальных социально-экономических, экологических, информационных и ресурсных проблем.

Во-вторых, создание новой структуры интегрированного экономического пространства следует осуществлять с учетом многоуровневого характера. В современных условиях глобализации мировой экономики необходимо говорить о глобальном, региональном и национальном уровне макроэкономической стратегии интеграции, которые являются тесно взаимосвязанными между собой. В связи с этим выявление сути и закономерностей развития, по крайней мере, достаточно значимых для того или иного уровня экономических событий, требует их рассмотрения в сово-

купности всех указанных аспектов – глобальном, региональном и национальном.

В-третьих, интеграционные процессы на постсоветском пространстве остаются ослабленными. Интегрирование осуществляется интенсивно лишь между странами, имеющими развитую обрабатывающую промышленность, особенно ее высокотехнологичные отрасли. Что касается менее развитых стран, производящих и экспортирующих преимущественно базовые товары, то они выступают по отношению друг к другу не как взаимодополняющие, а как конкурирующие экономики. Им почти нечего предложить друг другу: в сырье они почти не нуждаются из-за отсутствия собственной обрабатывающей промышленности, а немногие производимые ими готовые изделия по качеству значительно уступают тем, какие можно ввезти из развитых стран. К тому же из-за постоянных финансовых трудностей они ограничены в предоставлении друг другу как правительственные, так и коммерческих кредитов. Взаимная торговля между ними развита очень слабо: и как экспортеры, и как импортеры они гораздо сильнее привязаны к промышленно развитым странам, чем друг к другу. Этим объясняется безрезультатность многочисленных попыток создать на постсоветском экономическом пространстве интеграционные блоки по типу Европейского союза.

Создание унифицированной правовой базы, сближение стран по уровню экономического развития создадут необходимые условия для вступления стран-членов Таможенного союза во Всемирную торговую организацию в составе интеграционного объединения, что позволит избежать возможных негативных последствий при вступлении данных стран в ВТО на разных условиях. Кроме того, присоединение к Таможенному союзу остальных членов ЕврАзЭС будет способствовать скорей-

шему формированию единой экономической структуры с согласованной правовой базой, что позволит членам общества выйти на новый уровень развития и заявить о себе как о полноценном интеграционном объединении.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мансуров Т. ЕврАзЭС: новый этап интеграции // Экономическое обозрение. — 2007. — №11. — С.4.
2. Рудый К.В. Финансовая интеграция

инновационных систем стран с переходной экономикой. Белорусский государственный экономический университет, Минск // Новое знание, 2003.

3. Цветков В.А. Основные направления посткризисного развития ЕврАзЭС // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. — 2010. — №8. — С.47-57.
4. Статистические данные официального сайта ЕврАзЭС. www.evra-zes.com

Семенюта О.Г.
д.э.н., профессор,
зав. кафедрой «Банковское дело»
Ростовского государственного
Экономического университета
(РИНХ)

Амичба А.П.
аспирант кафедры «Банков-
ское дело» Ростовского государ-
ственного экономического универ-
ситета(РИНХ)

Эл.почта: amichba.a@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Раскрывается потребность в четком определении понятия «инфраструктура рынка банковских услуг», так как недостаточное развитие и низкое качество инфраструктурного обеспечения не позволяет в настоящее время российским коммерческим банкам повысить качество и эффективность своей деятельности.

Ключевые слова: банк; рынок; услуга; инфраструктура; банковская система; банковский рынок

Современный мир — совокупность взаимодействующих систем (политических, экологических, экономических, социальных и т.д.). Любая такая система имеет как зависимые системы (подсистемы), так и воздействующие системы (подсистемы). Существует

особый тип систем (подсистем), отчасти зависящих от начальных, но способных в значительной мере влиять на их эффективность. Такие системы своего рода катализаторы отдельных систем и называются их инфраструктурой.

Потребность в исследованиях инфраструктуры различных сфер экономики приобретает особую актуальность в сегодняшних условиях, характеризующихся существенным расширением и усложнением хозяйственных связей. Формирование и развитие отраслевой инфраструктуры, адекватной современному рынку, остаются наименее разработанным направлением в современных исследованиях. Указанное обстоятельство относится и к банковской сфере, инфраструктурному обеспечению деятельности кредитных организаций.

Вместе с тем совершенно очевидно, что без наличия высокоразвитой инфраструктуры социально-экономическое развитие страны и ее регионов не может быть эффективным. Недостаточное развитие и низкое качество именно инфраструктурного обеспечения не позволяют в настоящее время российским коммерческим банкам повысить качество и эффективность своей деятельности. Кроме того, государственная политика, направленная на либерализацию режима допуска иностранного капитала на российский рынок, еще более ожесточит конкуренцию на банковском рынке.

В условиях финансового кризиса, чтобы противостоять его последствиям на рынке банковских услуг России, необходимо дальнейшее реформирование в целях достижения адекватного для инновационного развития экономики состояния банковского сектора. Период экстенсивного развития в деятельности коммерческих банков, когда были возможности для эффективного функционирования кредитной организации только за счет процентной маржи, закончился. Современный этап – интен-

сивный путь развития, невозможный без комплексного анализа и оценки всех составляющих банковского рынка как совокупности свойств очень сложной динамической вероятностной системы.

Это потребует существенного переосмыслиния сложившейся инфраструктуры рынка банковских услуг, которое необходимо начать, прежде всего, с обоснованного формулирования ее определения как первоочередного шага.

Инфраструктуре рынка банковских услуг присущи как характеристики родового понятия инфраструктуры, так и специфические особенности, обусловленные, во-первых, особенностями основной деятельности – банковской, во-вторых, специфическими свойствами банковского рынка России на современном этапе ее развития.

В рамках исследования советской экономической литературы не удалось найти ни одного упоминания термина «банковская инфраструктура», не говоря уже о термине «инфраструктура рынка банковских услуг». Это касается и учебной, и монографической, и энциклопедической литературы. Длительное время в экономических исследованиях инфраструктура рассматривалась как нечто второстепенное, неосновное, вспомогательное по отношению к основному. Соответственно исследования инфраструктуры носили преимущественно вспомогательный, второстепенный характер.

В экономической литературе интерес к инфраструктуре возникает в различные периоды. В 1955 году американский экономист П. Розенштейн–Родан включал в инфраструктуру «базовые отрасли экономики (энергетика, транспорт, связь), развитие которых предшествует более быстроокупаемым и прямопроизводительным инвестициям»[1].

Стоит отметить, что большинство источников периодом появления в советской экономике как такового тер-

мина «инфраструктура» определяют 1960-е годы, и безусловно, определенное понимание этого понятия сложилось. Но, несмотря на это, в советской и российской научной литературе нет четкой формулировки инфраструктуры.

Большинство формулировок в исследованиях не являются определениями сущности инфраструктуры, а стремятся, как правило, охарактеризовать содержательную часть самого понятия или очертить сферу деятельности объекта исследования.

Например, В.А. Жамин считает, что инфраструктура – это интегральный элемент производительных сил, включающий вспомогательные, дополнительные отрасли, виды производств или виды деятельности, обслуживающие непосредственно основное производство (производственная инфраструктура), а также отрасли, подотрасли непроизводственной сферы, которые опосредованно связаны с процессом производства (социальная инфраструктура) [3].

Все доступные дефиниции понятия «инфраструктура» характеризуются ограниченной направленностью (различные объекты воздействия инфраструктуры), однако большинство авторов указывают на обеспечивающий, обслуживающий характер деятельности инфраструктуры. Таким образом, обеспечение жизнедеятельности, обслуживание чего-либо правомерно считать фундаментальными свойствами, существенными характеристиками любой инфраструктуры.

В настоящее время понятие «инфраструктура» значительно расширилось и включает активность, направленную на поддержание какой-либо определенной деятельности, а не только промышленности, сельского хозяйства, военной сферы.

Инфраструктура какой-либо системы — совокупность элементов, отличных от элементов данной системы и

используемых ею для повышения эффективности своей деятельности на систематической основе. Эти элементы инфраструктуры имеют основную функцию — обслуживание, обеспечение деятельности системы (так называемая обеспечительная функция). Под этой функцией понимается создание условий, необходимых для поддержания нормального, общественно-нормального процесса производства и воспроизводства его факторов: средств производства, рабочей силы, финансово-кредитных и природных ресурсов. На практике эта функция может тщательно детализироваться по направлениям деятельности. Хотя по отношению к другим системам элементы могут иметь иные (конкретные) функции. Наличие функции обслуживания у того или иного субъекта деятельности служит критерием отнесения его к элементам инфраструктуры.

Опираясь на исследование сущности и природы инфраструктуры, можно дать следующее определение данного понятия: инфраструктура — это совокупность взаимодействующих институтов, носящих обеспечивающий, вспомогательный характер, а также создающих условия для осуществления и развития основного вида деятельности.

Если говорить, о природе появления инфраструктуры, то в экономической энциклопедии она объясняется как «закономерный процесс, возникающий на определенной стадии развития общественного производства, по мере расширения и углубления хозяйственных связей, когда без наличия обслуживающих производств резко снижается эффективность промышленного и сельскохозяйственного производства».[4]

Человек начал создавать инфраструктуру как среду выживания. Всё, что обеспечивало безопасность и выживание первых людей на земле, представляло собой первичную инфраструктуру. С возникновением древних госу-

дарств инфраструктура вышла на передний план общественного развития и, в первую очередь, в таких отраслях, как сельское хозяйство, оборона, морское судоходство, городское и дорожное строительство.

С развитием капитализма она бурно развивалась как мощное инженерное хозяйство, все более превращаясь в систему жизнеобеспечения.

В течение XIX века экономическое превосходство Европы служило причиной прироста населения по сравнению с другими частями света. Численность населения континента, включая Россию, возросло приблизительно от 190 млн. человек в 1800 г. до 420 млн. в 1900 г. [5] Развитие городов и усовершенствование сельскохозяйственного и промышленного производства, улучшение банковского дела позволяют удовлетворить потребности растущего населения и даже улучшить инфраструктурное обустройство стран Европы.

Итак, ретроспективный анализ эволюционного развития мировой цивилизации, отдельных государств или их союзов, городов и некоторых поселений показал, что в истории человеческого развития отмечается несколько периодов, начиная с Раннего царства по настоящее время, для которых характерны определенные формы инфраструктуры, адекватные политическим и экономическим преобразованиям этих периодов и отражающих структуру общества, уровень культурного развития, образ жизни и трудовые занятия людей в этот период.

Понятие «инфраструктура» охватывает три уровня[6]:

1. Собственно материальные сети, в которых осуществляется деятельность и без которых она либо невозможна, либо экономически нецелесообразна (например, автодороги, электронные коммуникации).

2. Операции как деятельность по эксплуатации той или иной инфраструктурной сети.

3. Инфраструктурные рынки как совокупность спроса и предложения на использование сетей, а также конкуренции между элементами инфраструктуры (приводит к разной загруженности инфраструктурных сетей).

Среди всего многообразия инфраструктурных сетей важное место занимает банковская инфраструктура. Термин «банковская инфраструктура» в отечественной экономической литературе появился лишь в процессе создания банковской системы рыночного типа. Объективная необходимость во введении данного понятия в научный оборот была обусловлена принципиальными изменениями, произошедшими в банковской сфере в процессе перехода к рыночной экономике.

Одной из первых работ, в которой упоминается термин «банковская инфраструктура», стала «Российская банковская энциклопедия» [7], изданная в 1995 году. В дальнейшем этот термин стал употребляться и в учебной литературе.

Наиболее полно и целостно банковская инфраструктура освещена профессором О.И. Лаврушиным. В его работах банковская инфраструктура выделена в качестве самостоятельного элемента банковской системы России и включает в себя различного рода предприятия, агентства и службы, обеспечивающие жизнедеятельность банков, в том числе информационное, методическое, научное, кадровое обеспечение, средства связи, коммуникации и т.д. [8] Автор впервые ввел в понятийный аппарат банковской науки определение банковской инфраструктуры и тем самым указал на существование самостоятельного экономического явления в практике банковского дела. Среди авторов, рассматривающих банковскую инфраструктуру, можно выделить Лелико-

ва Д.Ю., который рассматривал отдельный элемент банковской инфраструктуры – банковское законодательство, как обособленную часть банковской системы [9].

Другим автором, который выделил банковскую инфраструктуру в качестве условного элемента банковской системы, является проф. Тавасиев А.М.[10]. В своей работе он определил элемент банковской системы инфраструктурного характера как специализированные организации, которые сами банковские операции не проводят, но обеспечивают деятельность банков и небанковских кредитных организаций. В данном определении расширен состав субъектов, осуществляющих банковскую деятельность, на которую направлена обеспечительная деятельность, но инфраструктура не рассматривается в качестве системы: автор предлагает неполный перечень элементов – носителей обеспечительных функций, но сами функций не выделены.

При толковании термина «банковская инфраструктура» разные авторы используют и другие подходы к определению данного понятия.

Так, например, некоторые авторы определяют банковскую инфраструктуру как региональную сеть коммерческих банков[11]. В данном случае авторы делают акцент лишь на одной из составляющих банковской системы. Другая группа авторов понимает под банковской инфраструктурой всю банковскую систему как необходимый элемент экономической системы страны[12].

Весьма интересным представляется определение рассматриваемого термина Мусифуллиной Ю.И., согласно которому банковская инфраструктура – это ключевое звено кредитной инфраструктуры, концентрирующее основную массу кредитных и финансовых операций [13]. В исследованиях данного автора банковская инфраструктура состоит из двух элементов: с одной стороны,

Центральный банк, с другой, коммерческие банки со специализированными кредитно-финансовыми институтами. Отождествление понятий «банковская система» и «инфраструктура» является неверным, и указанные составляющие элементы характерны больше для банковской системы, чем для инфраструктуры.

Любая инфраструктура, как экономическая категория, обязательно предполагает наличие некоторого «основного» процесса, по отношению к которому материально-вещественные и трудовые ресурсы выполняют обеспечивающую функцию. В качестве такого «основного» процесса может выступать рынок банковских услуг. Это объясняется тем, что инфраструктуру корректно исследовать не только в масштабах жизнедеятельности народного хозяйства в целом, но и на уровне отдельной отрасли или сферы деятельности, в том числе как материального производства, так и сферы обращения.

Современная банковская система России характеризуется масштабными инновациями, это касается как технологий осуществления традиционных банковских операций, так и механизмов предоставления новых услуг, она также требует формирования портфеля предлагаемых услуг, организации торговли и сбыта их конечному потребителю, то есть нуждается в рынке банковских услуг.

Рынок банковских услуг на сегодняшний день в полной мере конкурентный: и банки, и их клиенты имеют альтернативные возможности выбора друг друга благодаря присутствию на рынке в достаточном количестве и банков, и клиентов, а также использования ими большого и постоянно дополняемого перечня банковских технологий и инструментов рыночной конкуренции. Учитывая интенсивное развитие рынка банковских услуг и как следствие появление на нем большого количества иг-

роков, успехи банка в конкурентной борьбе определяются наличием обслуживающей инфраструктуры, которая не только обеспечивает возможность эффективно функционировать, но и развиваться банку в дальнейшем.

В идеале рынок банковских услуг как место взаимодействия субъекта (банка) и объекта (клиента) может осуществляться без использования инфраструктуры. Однако с начала своего становления кредитные организации использовали окружающие системы для повышения эффективности своей работы. Инфраструктура дает банку преимущества, в соответствии с которыми он может существовать. В ином случае клиенту выгоднее самому заниматься перераспределением своих временно свободных средств. Общественное и научно-техническое развитие позволяет банкам использовать новейшие достижения их инфраструктуры, соответственно выбиваться в лидеры.

Для нормального функционирования банковской системы необходимость рынка банковских услуг общеизвестна. С одной стороны, у отдельных фирм, частных лиц и прочих участников рыночных отношений возникают временно свободные денежные средства, с другой стороны, у участников рыночных отношений возникает потребность в дополнительных средствах, сверх тех, которые они имеют на данный момент. Возникает противоречие, вполне разрешимое с помощью банковского рынка.

Банковским рынком можно считать любой рынок с участием банков, включая как рынки банковских услуг, так и рынки ресурсов для банковской деятельности [2]. Этот вид рынка представляет собой динамическую систему взаимосвязанных элементов: субъектов, продуктов, спроса, предложения, цены, конкуренции. Исторически в процессе развития обмена банки стали главными организаторами рынка денег и капиталов посредством создания банковских

продуктов. *Продуктом рынка банковских услуг* можно считать требования и обязательства, создаваемые в результате выполнения рядовых действий банка, связанных с привлечением, размещением, перемещением и конверсией денежных средств.

При такой расширительной трактовке банковского рынка в значительной мере утрачивается специфика банковской конкуренции как экономической категории, она как бы «расторгается» в родовом понятии рыночной конкуренции вообще. Поэтому под *банковским рынком* следует понимать только те рынки, которые являются специфически банковскими, а именно: *рынки банковских услуг*. Он представляет собой очень сложное образование, имеющее весьма широкие границы и состоящее из множества элементов. Это предопределяет множественность критериев разграничения структурных элементов рыночной системы.

Рынок банковских услуг как сфера формирования спроса и предложения на производные банковской деятельности, которые относятся к товарному типу межбанковских связей и являются частью мировых валютно-кредитных и финансовых отношений, может быть охарактеризован наличием взаимных соглашений сторон конкуренции и свободным выбором партнеров. Иными словами, рынок банковских услуг - это специфичная сфера рыночных отношений, обеспечивающая спрос и предложение на услуги банков, направленные на стимулирование банковских операций в целях удовлетворения потребностей клиентов. Инфраструктуре рынка банковских услуг присущи как характеристики родового понятия инфраструктуры, так и специфические особенности, обусловленные, во-первых, особенностями основной деятельности – банковской, во-вторых, специфическими свойствами банков-

ского рынка России на современном этапе ее развития.

Опираясь на исследования понятия «инфраструктура», а также учитывая специфику банковского рынка, понятие инфраструктуры рынка банковских услуг можно сформулировать следующим образом.

Инфраструктура рынка банковских услуг - это совокупность взаимодействующих организационно-правовых форм, обслуживающих формирование спроса и предложения, а также создающих условия для покупки и продажи банковских услуг через кредитно-финансовые институты.

Эти организационно-правовые формы, или институты, могут быть материальными (кадровое обеспечение) и нематериальными (деловая репутация системы, страны), значимыми (информационные технологии) и не очень (дорожное хозяйство), национальными (банковское законодательство) и иностранными (профессиональный аудит). В любом случае они обладают общим признаком — причастностью к деятельности кредитных организаций, обеспечению эффективного и бесперебойного функционирования рынка банковских услуг.

Возможность национального банковского рынка выстоять в условиях жесткой конкуренции не только на внутреннем уровне, но и среди международных конкурентов напрямую зависит, в том числе и от уровня развития современных информационных и банковских технологий, своевременности внедрения инновационных решений в сфере обслуживания клиентов и корпоративного управления, наличия квалифицированного, отвечающего международным требованиям персонала, то есть уровня развития инфраструктуры рынка банковских услуг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1.Федько В.П. Инфраструктура товарного рынка, с.8 Рн/Д: Феникс, 2000г.
- 2.Банковское дело: учебник /под ред. д-ра экон.наук, проф.Г.Г. Коробовой. – изд.с изм.- М.: Экономистъ, 2008.- 766 с
- 3.Жамин В. Инфраструктура при социализме. // Вопросы экономики, 1977, №2 - с.15-16
- 4.Экономическая энциклопедия. Политическая экономия/ Гл. ред. А.М. Румянцев – М.: Советская энциклопедия, 1975. Т2, с.61-62
- 5.Кузнецова А.И. «Инфраструктура», с.21 Камкнига, 2010г.
- 6.Экономическая энциклопедия/Науч.-ред. Совет изд-ва «Экономика»; Гл.ред. Л.И. Абалкин. – М.:ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – С.257
- 7.Российская банковская энциклопедия /Гл.ред. О.И.Лаврушин. – М.: Энциклопедическая творческая ассоциация, 1995. С.51-52
- 8.Деньги, кредит, банки /Под.ред.Лаврушина О.И. – М.:Финансы и статистика, 1998
- 9.Леликов Д.Ю. Управление развитием банковской системы при переходе к рынку: Дис. на соиск. степ. канд. экон. наук. М.:1994, 151 с.
- 10.Банковское дело: управление и технологии: Учебное пособие для вузов/ Под ред.проф. Тавасиева А.М. – М.: ЮНИТИ – Дана, 2001.
- 11.Крылов С. Реформа банков вне развития банковской системы невозможна. Комсомольская правда. 23.04.2002
- 12.Мазурин Н., Миледин П. Весеннее обострение. МАП хочет закрыть корпоративные банки. Ведомости 27.03.2002.
- 13.Мусифуллина, Ю.И. Развитие банковской инфраструктуры в России [Текст]: монография / Ю.И. Мусифуллина, М.Г. Лапаева. Оренбург, ОГУ. – 2006г. с. 175.

Продолятченко П.А.

к.э.н. доцент кафедры «Экономика и управление» Российского государственного гидрометеорологического университета (РГГМУ)
Эл.почта:kubabankai@mail.ru

**БЮДЖЕТИРОВАНИЕ
В УПРАВЛЕНИИ
ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

В статье рассматриваются актуальные вопросы организации бюджетирования в кредитной организации. Выделяются отличия внедрения бюджетирования на предприятиях и в банках, определяются причины использования бюджетирования в банковском менеджменте и задачи данной системы. Автор статьи обосновывает необходимость создания системы бюджетирования финансовых ресурсов не только с учетом их цены, но и ценности ресурсов для их дальнейшего использования на основе фондирования привлеченных финансовых ресурсов банков.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, финансовые ресурсы, кредитная организация, финансовый менеджмент.

Совершенствование систем управления банковской деятельностью предполагает проведение комплекса мер, способствующих повышению конкурентоспособности кредитной организации. Взаимозависимость процессов банковского финансирования, пассив-

ных и активных операций банка, проблемы ликвидности и долгосрочного инвестирования обусловливают необходимость внедрения и совершенствования механизмов управления финансами коммерческого банка на основе бюджетирования. Финансовый кризис со всей очевидностью показал, что его причины для российской экономики, в значительной мере, обусловлены слабостью отечественной банковской системы, недостатками банковского финансового менеджмента и узостью ресурсной базы. Именно агрессивное управление пассивами коммерческих банков, связанное с увлечением банками операциями по трансформации ресурсов по срокам, при привлечении краткосрочных ресурсов и выдаче кредитов на длительные сроки, является одной из основных причин банковских кризисов, в том числе кризисов банковской ликвидности. Довольно рискованным представляется дальнейшее использование в качестве приоритетного, традиционного для российских банков «котлового» способа формирования ресурсной базы, с объединением всех привлеченных и собственных финансовых ресурсов, независимо от их различных качественных характеристик, в единый пул, без каких-либо ограничений трансформируемый в капитал банка, в банковские инвестиции с иными свойствами. В этих условиях применение элементов бюджетирования как управленческой технологии представляется весьма перспективным способом совершенствования управления финансовыми ресурсами.

В последние годы в зарубежной и отечественной экономической литературе появилось значительное количество работ, посвященных бюджетированию на предприятиях, относящихся к различным отраслям экономики. На фоне этих публикаций весьма скромно выглядят немногочисленные исследова-

ния, освещающие вопросы бюджетирования в банках.

Недостаточная теоретическая и практическая проработка вопросов бюджетирования в коммерческих банках обуславливает необходимость раскрытия сущности и значения бюджетирования в управлении банком, определения его основных элементов с учетом особенностей банковского бизнеса. Так как понятие «бюджетирование» трактуется специалистами различно, прежде всего, необходимо уточнить некоторые термины и понятия. Следует отметить, что в зарубежной теории и методике управления, применительно к отдельной хозяйствующей единице, все плановые процедуры принято называть бюджетированием. Исходя из такой трактовки, но с применением нехарактерного для западных фирм временного нюанса - под бюджетированием в России понимаются процедуры краткосрочного (оперативного) планирования [1, с. 11]. Также довольно упрощенно под бюджетированием понимается «составление сметы расходов, контроль расходов, финансовое планирование, управленческий учет, разделение сфер ответственности, контроль основных показателей финансово-хозяйственной деятельности» [2, с. 7]. Такое восприятие бюджетирования является ошибочным: недопустимо считать, что «бюджетирование практически исчерпывается планированием, просто в «западном» формате» [3, с. 84]. Во многом такое представление складывается из современного состояния управления финансами в большинстве российских предприятий и компаний. Бюджетирование, или внутрифирменное финансовое планирование, в большинстве отечественных компаний носит сугубо фрагментарный характер. Сегодня бюджетирование применяется на иных предприятиях в лучшем случае для того, чтобы контролировать отдельные показатели или для того, чтобы установить уровень затрат в отдельных

структурных подразделениях. Назначение бюджетирования в российских компаниях неоправданно сужается. Чаще всего бюджетирование рассматривается как метод планирования, а не как система управления финансами, способная добиваться роста капитализации, эффективного использования активов и определять инвестиционную привлекательность отдельных направлений хозяйственной деятельности. Вместе с тем планирование – это только одна, хотя и очень важная, составляющая бюджетирования. Бюджетирование необходимо рассматривать как полноценную систему финансового управления, содержащую в себе все циклы управления. Кроме того, бюджетирование – это, с одной стороны, процесс, включающий процедуры планирования, контроля и анализа исполнения бюджета, с другой – «управленческая технология, предназначенная для выработки и повышения финансовой обоснованности принимаемых управленческих решений» [4, с. 25]. Бюджетирование представляет собой систему управления финансами, использующую определенные финансовые инструменты, называемые бюджетами. Внутрифирменное бюджетирование является особым экономическим методом в системе базовых элементов финансового менеджмента, это показатель качества управления в компании, соответствия уровня ее менеджмента и применяемых управленческих технологий современным требованиям.

В вопросах управления финансами такого специфического финансового посредника, каким является коммерческий банк, бюджетирование является именно тем экономическим методом, на котором должна базироваться вся система банковского финансового менеджмента. Сущность бюджетирования состоит в разработке взаимосвязанных планов финансовой деятельности банка и его подразделений, исходя из стратегических и текущих целей функциони-

рования, контроля за выполнением этих планов с учетом анализа возможностей и потребностей рынка, в корректирующем воздействии на отклонение от параметров исполнения бюджетов. В информационном отношении это система, интегрирующая результаты процессов планирования, учета, контроля и анализа стоимостных показателей деятельности кредитной организации.

Бюджетирование в кредитных организациях имеет много общего с бюджетированием на предприятиях. Но при этом существует ряд значительных отличий, не позволяющих в полном объеме использовать методологию бюджетирования на предприятии применительно к коммерческим банкам. Значение бюджетирования для кредитной организации значительно шире, чем для других хозяйствующих субъектов.

Можно отметить следующие основные отличия и особенности бюджетирования в кредитных организациях от бюджетирования на предприятиях:

1. Различия источников и структуры пассивов и активов, направлений денежных потоков, доходов и расходов банка и предприятия. В основе финансовых отношений кредитной организации с иными хозяйствующими субъектами лежат финансовые ресурсы, финансирование состоит из двух блоков движения денежных средств: привлечения и размещения финансовых ресурсов. Для банковского бизнеса применима формула движения финансовых ресурсов: Деньги - Деньги'- Деньги".... В ходе данного движения сбережения граждан и предприятий преобразуются во вложения (в основном – вклады (депозиты), формируются привлеченные ресурсы, большинство из них трансформируются в банковский капитал и размещаются (инвестируются) с целью извлечения прибыли. Для предприятий, в основном, приемлема классическая формула товарно-денежного обращения: Деньги – Товар – Деньги'. Пред-

приятия и банки имеют диаметрально противоположные соотношения собственных и привлеченных средств, иные возможности мобилизации ресурсов из внешних источников.

2. Основой производственного цикла кредитных организаций служат финансовые ресурсы, объединяемые в пассивы на условиях срочности, платности и возвратности, для последующего инвестиционного размещения также на условиях срочности, платности и возвратности. Деньги (чаще всего привлеченные денежные средства), воплощенные в форму банковской услуги в банковском бизнесе, выступают особым товаром. При этом используется особая классификация статей расходов и доходов и применяется специфическая система ценообразования. На предприятиях основой производственного цикла является производство товара, иное формирование активов и особенности ценообразования.

3. Коммерческие банки используют более широкие механизмы трансформации финансовых ресурсов, изменяя их качественные характеристики, делая пригодными для формирования активов с иными свойствами. Бюджетирование привлеченных финансовых ресурсов способно ограничить возможности использования ресурсной базы банка как «универсального сырья», пригодного для формирования любых активов, хотя полностью не исключает «котловую» форму привлечения ресурсов. Предприятия таких возможностей трансформации заемных средств не имеют, и, как правило, сроки размещения инвестиционных средств, сформированных за счет внешних источников, ограничиваются сроками их привлечения.

4. Предприятия и банки при осуществлении финансовых операций подвергаются рискам в иной степени, применяют различные способы снижения их воздействия. Задачей финансо-

вого менеджмента предприятия является минимизация рисков. Деятельность кредитных организаций сопряжена с финансовыми рисками настолько, что не предполагает их минимизации, влекущей потерю прибыли, а нацелена на управление рисками и их оптимизацию.

5. Финансовая структура банка, охватываемая бюджетным контуром, также отличается от финансовой структуры предприятия, что влияет на направления денежных потоков и на всю систему бюджетирования, включая виды бюджетов как в целом, так и для отдельных структурных подразделений.

6. Предприятия и банки имеют иное содержание составных частей бюджетирования (технология, организация, автоматизация) и отличные методологические основы финансового менеджмента, на которых базируется постановка бюджетирования.

В банковской деятельности планирование и бюджетирование тесно взаимосвязаны, поэтому не случайно довольно распространенное в банковском менеджменте отождествление финансового планирования и бюджетирования. Например, коллектив авторов, руководимый профессором О.И. Лаврушиным, эти понятия использует как синонимы, определяя финансовое планирование (бюджетирование) основным инструментом системы планирования [5, с. 101]. Такая позиция до недавнего времени являлась вполне приемлемой, так как основывалась на восприятии бюджета как «краткосрочного финансового плана, как правило, в стоимостном выражении»[6, с. 119], а состав бюджета кредитной организации состоял лишь из плана формирования прибыли, сметы административно-хозяйственных (текущих) расходов и сметы капитальных затрат. Бюджетирование при этом сводилось главным образом к сопоставлению ожидаемых к получению денег с суммами затрат, которые собирались понести функциональные подразделе-

ния, и выявлению соотношения планируемых и достигнутых показателей. В современной ситуации такой подход не решает всех задач управления финансами ресурсами коммерческого банка. В настоящее время финансовое планирование в кредитной организации трансформировалось в составную часть системы бюджетирования. Бюджетирование стало объединять изменившиеся технологии финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, полученных от банковского бизнеса на всех стадиях управления, трансформировалось в систему, позволяющую анализировать прогнозируемые финансовые показатели и управлять с их помощью ресурсами.

В современных условиях бюджетирование начинает играть ключевую роль в деятельности кредитной организации и ее банковском финансовом менеджменте. Это изменение имеет несколько основных причин, среди которых следует отметить следующие:

1. Изменился характер банковской деятельности, технологии и объемы предоставления банковских услуг, усилилась банковская конкуренция. Время «легких» денег, легкодоступных финансовых ресурсов и сверхприбылей прошло, и менеджмент должен, образно говоря, «считать каждую копейку и дорожить ей».

2. По пути бюджетирования идут многие развивающиеся предприятия. Это следует учитывать при их обслуживании и предоставлении различных банковских услуг в кредитных организациях. Для руководства многих компаний, включая банки, бюджетирование действительно становится насущной потребностью, назревшей необходимостью – по-другому просто не получится работать.

3. Изменилась структура банка и структура его бюджета. Современная структура кредитной организации, как правило, делится на два основных бло-

ка: текущую деятельность и развитие. В финансовой структуре банка выделяются центры финансовой ответственности (центры затрат, дохода, прибыли, инвестиций и прочие), бизнес-единицы, казначейство, центр общеуправленческого характера («общебанк»[5, с. 104]). В соответствии с этим коррелируется структура бюджета кредитной организации: в ней выделяется текущий бюджет и бюджет развития.

Задачи процесса бюджетирования в банковском финансовом менеджменте чрезвычайно разнообразны. Перечень задач, которые должна решать система бюджетирования кредитной организации, может быть следующим:

- Задача финансового планирования.
 - Задача анализа и синтеза бизнеса.
 - Задача финансового учета.
 - Задача финансового контроля.
 - Мотивационная задача.
 - Коммуникационная задача.
- К числу основных задач бюджетирования в коммерческом банке можно отнести:
- управление финансовыми ресурсами банка (собственными и привлеченными);
 - обоснование затрат кредитной организации;
 - обеспечение банковской ликвидности и положительного сальдо на денежных счетах банка;
 - обеспечение координации, кооперации и коммуникации подразделений, бизнес-единиц;
 - мотивация сотрудников.

Создание системы бюджетирования финансовых ресурсов коммерческого банка представляется многосложной проблемой банковского финансового менеджмента. Здесь кредитные организации сталкиваются с двумя группами проблем: методических и организационных. Следует отметить, что, несмотря на непродолжительный период внедре-

ния бюджетирования в банковскую практику управления финансовыми ресурсами, отдельными кредитными организациями уже допущен ряд методологических ошибок в разработке системы бюджетирования еще на этапе анализа внешней и внутренней среды и определении требований к системе. Так, практически все отечественные кредитные организации за основу построения системы управления на основе бюджетирования приняли модели, основанные на трансфертном ценообразовании и прямых затратах, используя соответствующие принципы и методологии. Базой таких моделей служит цена финансовых ресурсов, затраты по их приобретению (привлечению) и размещению (использованию). Сущность таких моделей заключается в передаче ресурсов между подразделениями (бизнес-единицами) внутри банка на «возвратной и платной основе», то есть внутреннее кредитование. При этом определяются такие пути достижения стратегической цели менеджмента банка как: контроль за стоимостью привлекаемых ресурсов, размещение ресурсов по ставкам, обеспечивающим возмещение их стоимости и достаточную для содержания и развития банка маржу и прибыль, что вполне соответствует принципу деятельности банка как коммерческого предприятия, который можно описать в виде схемы или в виде простой формулы: «Подешевле приобрести капитал – подороже его продать».

При всех достоинствах подобных моделей бюджетирования, в основе их должна лежать не столько «цена», сколько «ценность» финансовых ресурсов. Прежде всего, это относится к цене и ценности привлеченных финансовых ресурсов коммерческого банка. В банковском деле очевидна разница между категориями «цена» и «ценность» ресурсов: в первом случае речь идет о стоимости привлечения ресурсов в банковский бизнес, во втором – о степени

полезности данных ресурсов для банковского бизнеса. Качественные характеристики привлекаемых средств были важны даже при главенствующем до недавнего времени способе трансформации привлеченных ресурсов в капитал, когда с помощью различных инструментов денежные средства обезличивались и образовывали так называемый «резервуар», или «котел», который в дальнейшем являлся источником для любых видов активов и свободно размещался в различные финансовые инструменты. Таким путем дешевые вклады «до востребования» и средства на расчетных и текущих счетах предприятий (за которые вообще можно не платить) преобразовывались в дорогие долгосрочные активы, обеспечивая высокую рентабельность подобных банковских операций. Действительность с чередой финансовых кризисов, банковских кризисов ликвидности, банкротством кредитных организаций со всей очевидностью свидетельствует о рискованности, пагубности подобной трансформации ресурсов, возможности которой далеко не беспредельны. Привлеченные ресурсы коммерческих банков не могут быть «универсальным сырьем», различающимся разве что размерами оплаты за их использование.

Цена привлеченных финансовых ресурсов коммерческих банков является важной, но не единственной характеристикой ресурсной базы. Необходимо классифицировать каждый источник, каждый вид привлеченных ресурсов, их количественные и качественные характеристики, специфические особенности и черты. Классификация позволяет определить основные характеристики привлеченных ресурсов, прежде всего, экономическое содержание, характер операций, фиксированность и длительность срока привлечения, категорию и статус клиента, стабильность и степень риска, сложность управления, возможность использования.

Целесообразно классифицировать привлеченные ресурсы коммерческих банков по их назначению: привлеченные средства для использования кредитной организацией; средства на счетах, обслуживаемых кредитной организацией. Такая классификация дает возможность определить размеры привлеченных ресурсов банка, которые он может использовать в активных операциях, размещая их от своего имени и за свой счет как собственник переданных ему во временное пользование средств.

Создание системы бюджетирования финансовых ресурсов должно строиться с учетом классификации привлеченных ресурсов банка, прежде всего исходя из критерия их ценности, полезности для бизнеса, с учетом того, что именно бизнес является основным объектом банковского бюджетирования. Исходя из этого при создании нового механизма формирования привлеченных финансовых ресурсов коммерческих банков и их использования, необходимо применять такой элемент бюджетирования, как «фондирование», представляющее собой способы и критерии разделения привлеченных ресурсов по качественным характеристикам и, прежде всего, по степени возможности использования для тех или иных активных банковских операций. В основу такого фондирования может быть положен метод структуры средств, базирующийся на определении степени ликвидности средств, предложенный Питером Роузом, предусматривающий разделение депозитов банка и недепозитных операций на три категории: обязательства по «горячим деньгам»; надежные средства; стабильные средства[7, с. 336]. Таким образом, могут быть созданы крупные фондовые блоки, предназначенные для проведения расчетов, краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного кредитования, для инвестирования в ценные бумаги, для участия в инвестиционных проектах, для

проведения валютных операций, операций с драгоценными металлами и прочие. Внутри блоков финансовые ресурсы должны подразделяться на сегментальные фонды различного предназначения, например, по различным видам кредитов. Фондирование создает систему целевого привлечения и использования денежных ресурсов, не только снижает банковские риски, но и значительно уменьшает банковскую прибыль. Однако без применения такого способа разделения банковских финансовых ресурсов невозможно выделение средств для инвестирования, особенно долгосрочного характера.

Без учета такой первоосновы реального масштаба ценности привлеченных финансовых ресурсов коммерческого банка при разработке, внедрении и организации бюджетирования теряется весьма важная сущностная характеристика самого процесса бюджетирования. Без этого решение задачи поддержания банковской ликвидности при помощи существующих моделей бюджетирования для коммерческих банков останется большой проблемой. Процесс бюджетирования подразумевает обеспечение достижения целей и решение задач банковского бизнеса при условии оптимального использования финансовых ресурсов при наличии ресурсных ограничений с учетом их качественных характеристик. Ресурсные ограничения в банковском бизнесе чаще всего как раз и возникают из невозможности использования всех финансовых ресурсов, которые имеются у субъектов общества, для удовлетворения потребностей в них хозяйствующими субъектами и населением.

Следует также подчеркнуть, что бюджетирование в банковском финансовом менеджменте органически вписывается в современную модель достижения триады целей управления финансовыми ресурсами: обеспечения прибыльности, достижения необходимого

уровня ликвидности, оптимизации рисков. Прежде всего применение метода бюджетирования затрат призвано оказывать существенное влияние на обеспечение прибыльности банковских операций, причем как активных, так и пассивных. Применение метода фондирования призвано облегчить процессы управления банковской ликвидностью. В банковском финансовом менеджменте бюджетирование можно рассматривать как часть системы управления активами и пассивами (УАП). С учетом того, что современная методика управления пассивами и активами находится на стадии активного развития, отдельные элементы бюджетирования могут оцениваться как методы управления активами и пассивами. Прежде всего, это относится к унификации активов и пассивов по срокам погашения (maturity matching) и совмещению по срокам (duration matching). Указанные методы следует учитывать при определении принципов формирования бюджетов. Таким образом, бюджетирование и методика управления активами и пассивами являются взаимосвязанными, взаимообусловленными, взаимодействующими и трансформирующими сегментами управления финансовыми ресурсами коммерческого банка.

Принципиальная особенность современного бюджетирования в кредитной организации состоит в том, что этот процесс «носит регулирующе-направляющий характер, в отличие от директивно-регламентирующего»[8, с. 21], и основывается на современной парадигме банковского финансового менеджмента и иных методологических основах управления формированием привлеченных ресурсов коммерческого банка. Не случайно в книге «Семь нот менеджмента» (М.: Дедал арт, 1996) международные эксперты называют бюджетирование магическим кристаллом, руководящей и направляющей силой организации. Вполне вероятно, что

взвешенное внедрение детально разработанного процесса бюджетирования в системы управления финансовыми ресурсами коммерческих банков способно стать той «магической» силой, которая совершенствует сами кредитные организации и изменит банковскую систему страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. – М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Кулаев М.Ю. Бюджетирование как система управления кредитной организацией. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва – 2008.
3. Добровольский Е., Карабанов Б., Борзов П., Глухов Е., Бреслав Е. Бюджетирование: шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2006.
4. Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.
5. Банковский менеджмент: учебник / кол. авторов; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009.
6. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: Проспект, 2010.
7. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело, 1997.
8. Бюджетирование: теория и практика / Л.С. Шаховская, В.В. Хохлов, О.Г. Кулакова [и др.] – М.: КНОРУС, 2009.

Козлова С.Ю.

аспирантка кафедры «Банковское дело» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл.почта:svetlana.kozlova.ru@gmail.com

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ КРЕДИТОВ КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Статья посвящена анализу функционирования систем гарантирования кредитов. На основе рассмотрения международного опыта делается вывод о том, что системы гарантирования кредитов представляют собой эффективный инструмент, способный смягчить трудности выхода на кредитный рынок для малых и средних предприятий, что приобретает особую важность в период посткризисного восстановления экономики России. Наибольшая эффективность этого механизма может быть достигнута путем построения общенациональной системы гарантирования кредитов с формированием особых институтов, специализирующихся на гарантировании инвестиционных и инновационных проектов.

Ключевые слова: кредитование, малый и средний бизнес, гарантии, гарантинный фонд, система гарантирования кредитов

В настоящее расширение банковского кредитования является одним из условий модернизации экономики и достижения устойчивого экономического роста. В то же время в условиях ограниченного доступа на кредитный рынок предприятия малого и среднего бизнеса (МСП) испытывают дефицит ресурсов не только для инвестиционных целей, но и для формирования оборотного капитала.

Активному наращиванию объемов кредитования МСП препятствует ряд факторов со стороны как кредитных организаций, так и самих МСП. Согласно результатам социологического опроса о проблемах и перспективах развития предпринимательства в Ростовской области, 72% опрошенных предпринимателей называют высокие процентные ставки в качестве определяющей проблемы при получении кредита. У 14,8% предпринимателей возникают проблемы с предоставлением обеспечения возврата кредита, в частности, отсутствует ликвидный залог. 9,5% предпринимателей в качестве препятствия в получении кредита отметили устанавливаемое кредитными организациями условие осуществления заемщиком определенного вида деятельности. 12,3% вновь создаваемых предприятий получили отказ от финансирования [1]. В целом рассмотренные проблемы характерны для МСП на всей территории России [2, 3].

Со стороны банковского сектора работа с МСП ограничена, прежде всего, вследствие значительных кредитных рисков, которые несет в себе кредитование этого сегмента. На рисунке 1 видно, что доля просроченной задолженности по кредитам, предоставленным МСП выше, чем по кредитам предприятиям, не относящимся к данному сегменту. По состоянию на 01.12.2010 г. она составила 9,09%.

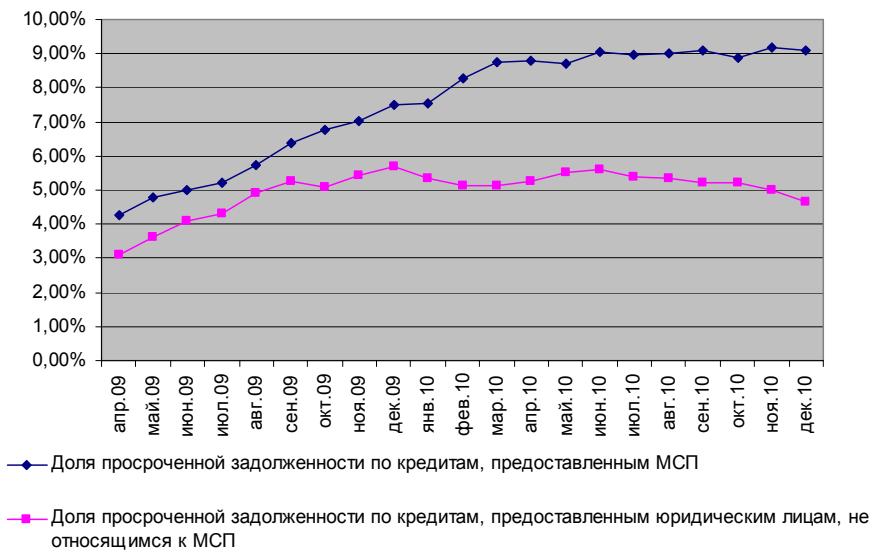


Рис. 1. Динамика изменения доли просроченной задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям

(Составлено по данным Банка России. // www.cbr.ru)

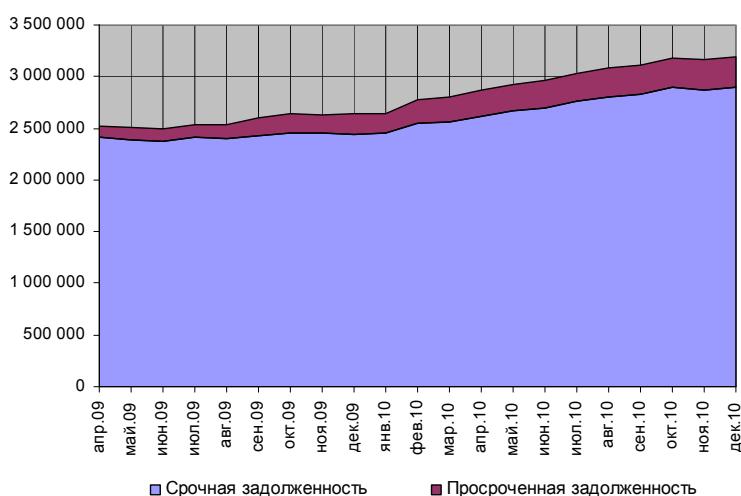


Рис. 2. Задолженность по кредитам, предоставленным МСП, млн. руб.
(Составлено по данным Банка России. // www.cbr.ru)

Кроме того, анализ динамики изменения доли просроченной задолженности показывает, что во время экономической нестабильности просроченная задолженность МСП демонстрирует значительный прирост. На рисунке 2 видно, что на протяжении 2009 года уровень срочной задолженности МСП оставался практически неизменным, при этом темп роста просроченной с апреля по декабрь составил 185%.

Высокий уровень процентных ставок по кредитам как следствие постоянного дефицита денежного предложения, неизменно высоких ожиданий рисков в России имеет место одновременно с большой величиной процентного спреда – разницы между процентом, взимаемым коммерческими банками по ссудам и выплачиваемом по депозитам. Величина процентного спреда в России составила на конец 2009 года 6,7%, в то время как для 75% индустриальных

стран величина процентного спрэда не превышает 4%, для 70% - не превышает 3% [4]. Уровень процентного спрэда является отражением рисков финансового посредничества, существующих условий для денежных накоплений в официальной банковской системе и их эффективного перераспределения в кредиты, направляемые в экономику. В величину процентного спрэда закладываются кредитные риски, связанные с непрозрачностью заемщиков, отсутствием достоверной финансовой отчетности, кредитной истории, системы регистрации залога движимого имущества, и прочие риски, имеющие место при работе с сегментом МСП. Снижение процентного спрэда может стать лишь следствием улучшения ситуации непосредственно в реальном секторе экономики. В то же время оно является необходимым условием повышения эффективности реализации банками посреднических функций и стимулирования экономического роста.

Одним из направлений стимулирования работы банков с реальным сектором экономики является развитие системы гарантирования кредитов – совокупности частных и государственных институтов и фондов, основной сферой деятельности которых является предоставление гарантий по кредитам МСП. Многие страны сделали построение системы гарантирования кредитов центральной частью стратегии снятия ограничений по доступу малых предприятий к финансированию.

Гарантийные фонды впервые появились в начале 20-го века и стали особенно распространены в последние десятилетия как в развитых, так и в развивающихся странах. Так, например, в Японии и Корее доля общей величины предоставленных гарантий по кредитам превышает 5% ВВП [5]. По состоянию

на 31.12.2009 около 8% всех МСП Европейского союза пользовались гарантированиями обществ, входящих в Европейскую ассоциацию обществ взаимных гарантий (European Association of Mutual Guarantee Societies) [6].

Являясь своеобразным катализатором развития банковского посредничества, гарантийные институты представляют собой специфический вид финансовых посредников, основной функцией которых является налаживание активного взаимодействия между банками и МСП, обеспечение непрерывности движения капитала между экономическими субъектами. Путем производства и реализации особых финансовых продуктов – кредитных гарантий – они обеспечивают МСП доступ к финансированию, способствуют снижению издержек своих клиентов.

Результаты исследований зарубежных авторов свидетельствуют о наличии положительного макроэкономического эффекта функционирования системы гарантирования кредитов, который проявляется в росте ВВП, занятости населения, увеличении налоговых поступлений в бюджет и снижении социальных трансфертов. Особо отмечается роль гарантий в преодолении последствий экономического и финансового кризиса через обеспечение предприятий оборотным капиталом и инвестициями для будущей экономической деятельности. Исследователи Трирского университета Германии пришли к выводу о том, что, благодаря деятельности немецких гарантийных банков, ВВП в среднем ежегодно увеличивается на 3,4 млрд. евро [7].

Функционирующие сегодня гарантийные фонды, имея общей целью расширение доступа МСП к банковскому кредитованию, существенно отличаются по ряду признаков (таблица 1).

Таблица 1. Классификация гарантийных фондов

| Классификационный признак | Виды гарантийных фондов |
|---|---|
| Форма собственности | Государственные гарантийные фонды |
| | Ассоциации (общества) взаимных гарантий |
| | Частно-государственные партнерства |
| | Корпоративные ассоциации |
| Ограничения по требованиям к принципалу | Срок деятельности |
| | Регион ведения бизнеса |
| | Вид деятельности |
| | Размер предприятия |
| Величина предоставляемого гарантийного покрытия | Полное |
| | Частичное |
| Объект гарантирования | Сумма основного долга |
| | Сумма процентов |
| | Прочие издержки кредитора |
| | Сумма основного долга и процентов |
| Уровень предоставления гарантий | Индивидуальные ссуды |
| | Портфель ссуд |
| Вид ответственности фонда | Солидарная |
| | Субсидиарная |

Составлено автором

Изучение международной практики организации и функционирования гарантийных фондов исследователями Всемирного банка [8] показало, что большинство фондов создаются с конкретной целью и, следовательно, их деятельность ограничена приоритетами экономической политики, сферой деятельности, сроком функционирования, регионом ведения бизнеса предприятий, которым предоставляются гарантии.

Зарубежный опыт свидетельствует, что существуют четыре основные модели организации фондов гарантирования кредитов:

1) Государственные гарантийные фонды – существуют на местном, региональном и национальном уровне, учреждаются как часть экономической политики, направленной на улучшение доступа к финансированию для предприятий приоритетных отраслей, малых и средних предприятий, определенных демографических групп.

2) Ассоциации (общества) взаимных гарантий – организации, которые

предоставляют коллективные гарантии по ссудам, полученным их членами. Существуют также ассоциации взаимных гарантий, которые опираются на государственную поддержку.

3) Частно-государственные партнерства – функционируют на основе капитала, сформированного частным сектором и государственными структурами.

4) Корпоративные ассоциации – учреждаются частным сектором.

Роль государства в системе гарантирования кредитов заключается в нормативно-правовом обеспечении и надзоре за деятельностью гарантийных фондов, предоставлении льготного налогового режима, прямом участии в капитале фондов, а также перестраховании и разделении рисков потерь.

В развитых странах большинство гарантийных фондов существуют в форме ассоциаций взаимных гарантий, в то время как большинство фондов в развивающихся странах учреждаются и

находятся в управлении органов государственной власти.

С начала 1990-х годов, в связи с активным развитием операций секьюритизации, широкое распространение в деятельности гарантийных фондов получило гарантирование пулов облигаций, обеспеченных кредитами МСП.

В настоящее время в Российской Федерации функционируют более 70 гарантийных фондов [9]. Гарантийные фонды созданы органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, финансируются из бюджетов субъектов Российской Федерации и федерального бюджета и действуют (предоставляют поручительства) исключительно на территории того субъекта Федерации, где они созданы. В соответствии с положениями действующего законодательства России гарантийные фонды входят в перечень организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Резкое увеличение числа региональных гарантийных фондов произошло в 2009 году – с 23 до 61, что было связано с острой необходимостью поддержки МСП в период кризисных явлений в экономике. По состоянию на 01.07.2010 под поручительства региональных гарантийных фондов России было предоставлено 33 564 млн. руб. кредитных ресурсов МСП [10]. Гарантийный фонд Ростовской области, также начавший свою деятельность в 2009 году, за время своей работы выдал поручительства по банковским кредитам МСП на сумму более 600 млрд. руб., общий объем займов, полученных клиентами фонда, превысил 1 млрд. руб. [11].

Однако, как показывает практика, системы гарантирования кредитов развиваются циклически. Этап быстрого роста кредитного портфеля не всегда сопровождается поддержанием его качественных характеристик. Повышение уровня непогашенных обязательств ведет к усилению финансовых трудностей

гарантийных фондов и снижению объема их операций [12]. В связи с этим актуален вопрос стабильности функционирования, совершенствования организационной деятельности гарантийных фондов, развития механизмов контроля их деятельности путем распространения на них специальных нормативов и коэффициентов. Банки должны обладать правом на получение достоверной информации о деятельности гарантийных институтов, в том числе об эволюции обязательств, взятых на себя гарантийным фондом, о размере нетто гарантийных средств после учета непогашенных задолженностей, по которым идет судебный спор, а также об общем объеме гарантированных кредитов, по которым идут судебные разбирательства.

Институты гарантирования кредитов должны быть представлены на всей территории страны, и гарантия должна быть одинаково надежной как в неблагополучном, так и в процветающем регионе. В связи с этим эффективной моделью представляется создание общенациональной системы гарантирования обязательств негосударственного сектора. При построении такой системы возможно учесть опыт Японии, где функционирует двухуровневая система гарантирования кредитов. 52 независимые Корпорации кредитных гарантий (Credit Guarantee Corporations (CGCs)), учрежденные в каждой префектуре и 5 городах, оценивают кредитоспособность заемщиков и предоставляют гарантии по банковским ссудам. Японская финансовая корпорация (Japan Finance Corporation (JFC)) оказывает поддержку CGCs, перестраховывая 70-90% их рисков. JFC также поддерживает механизм секьюритизации долга МСП. Капитал JFC полностью сформирован из средств центрального правительства [5, 13]. Существующая система страхования кредитов в Японии играет ключевую роль в обеспечении стабильности CGCs и надежности гарантийного покрытия.

Первый уровень общенациональной системы гарантирования кредитов в России может быть представлен гарантийными фондами субъектов Федерации и муниципальных образований, фондами, имеющими частный капитал, и обществами взаимных гарантий. На опыте многих стран прослеживается тенденция более активного участия государства на начальных этапах становления гарантийных фондов и его постепенного ограничения по мере развития и укрепления финансовой и организационно-правовой базы системы гарантирования кредитов [12]. Государство в этой системе должно выступать в качестве поручителя последней инстанции, выполняя при этом функцию перестрахования рисков фондов первого уровня. Таким образом, на втором уровне должен находиться Национальный гарантийный фонд, функцией которого будет регулирование и надзор за деятельностью гарантийных фондов. Активы его могут быть сформированы за счет средств Фонда национального благосостояния.

Зарубежная практика свидетельствует об успешном применении кредитных гарантий для предприятий, находящихся на этапе start-up. Банки, как правило, отказываются работать с такими предприятиями, даже несмотря на наличие ликвидного обеспечения. Между тем максимальная потребность в заемных финансовых средствах отмечается у предприятий именно на стадии становления. До кризиса некоторые банки предлагали программы, позволяющие начинающим предпринимателям привлечь финансовые ресурсы, однако возросшие кредитные риски заставили банки отказаться от реализации этих программ. Сегодня региональные гарантийные фонды России работают только с бизнесом, прошедшим стадию становления. Использование же гарантийного механизма способно снять часть рисков с банков и стимулировать

их работу с новыми компаниями. Успешный пример в этом направлении демонстрирует Германия, где в 2010-м году значительно возросла доля новых предприятий, получивших кредитные гарантии – общее число операций с новыми предприятиями достигло трех тысяч [6].

Кроме того, в рамках проводимой экономической политики, направленной на модернизацию производства и внедрение инновационных технологий, действующая система предоставления гарантий должна быть дополнена институтами гарантирования обязательств заемщиков, осуществляющих высокотехнологичные инвестиционные проекты. Работу по отбору инвестиционных проектов и предоставлению гарантий по ним целесообразно сконцентрировать в рамках специализированных фондов, располагающих штатом квалифицированных в этой области сотрудников.

Таким образом, международный опыт показывает, что системы гарантирования кредитов представляют собой эффективный инструмент, способный смягчить трудности выхода на кредитный рынок МСП, что приобретает особую важность в период посткризисного восстановления экономики России. Наибольшая эффективность и надежность этого механизма могут быть достигнуты путем построения общенациональной системы гарантирования кредитов с формированием особых институтов, специализирующихся на гарантировании инвестиционных и инновационных проектов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Информационно-аналитические материалы по результатам социологического опроса о проблемах и перспективах развития предпринимательства в Ростовской области. Ростов-на-Дону. 2010. // www.mbdon.ru

- 2.Заславская О. Занимают до получки // "Российская Бизнес-газета" №779 (46) от 7 декабря 2010 г.
- 3.В.В. Кашкин. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса. Банковское дело. № 4. 2010.
- 4.Коллектив авторов под руководством д.э.н., проф. Миркина Я.М. "Среднесрочный прогноз развития финансовой системы России (2010 - 2015гг.)". Москва. 2010 // www.mirkin.ru
- 5.Ilhyock Shim. Corporate credit guarantees in Asia. BIS Quarterly Review, December 2006. // www.bis.org
- 6.European Association of Mutual Guarantee Societies - www.aecm.eu
- 7.Axel G. Schmidt. Marco van Elkan. Inmit Study on the Macroeconomic benefits of the German Guarantee Banks. June 30, 2010 // www.inmit.de
- 8.Thorsten Beck, Leora Klapper and Juan Carlos Mendoza. The typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World. // <http://econ.worldbank.org>
- 9.Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы - <http://fs-credit.ru>
- 10.Иркутский областной гарантийный фонд - <http://www.fondirk.ru>
- 11.Гарантийный фонд Ростовской области - <http://dongarant.ru>
- 12.Коллектив авторов под руководством д.э.н., проф. Миркина Я.М. Стратегия развития финансовой системы России: блок "Стимулирование модернизации экономики (банковский сектор, денежно-кредитная политика, налоги)". Москва. 2010. // www.mirkin.ru
- 13.National Federation of Credit Guarantee Corporations <http://www.zenshinhoren.or.jp>

Домбаева В.Р.
Эксперт 2-ой категории
ГУ Банка России по
Ростовской области
Эл.почта: 14valya01@mail.ru

**СРАВНЕНИЕ
ЭФФЕКТИВНОСТИ
ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И
БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ
МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Статья рассматривает особенности факторинговых операций малых предприятий. Факторинг особенно выгоден для организаций малого и среднего бизнеса как форма финансирования.

Проводя сравнение факторинга и банковского кредита как форм финансирования оборотных средств предприятия, отметим определенное предпочтение, отдаваемое предприятиями-продавцами товаров факторингу. В современных условиях, когда остро стоит вопрос о дебиторской задолженности малых предприятий, факторинг может быть использован гораздо шире, чем краткосрочные банковские кредиты.

Ключевые слова: бизнес, регулирование, конкуренция, финансирование, предприятие, договор, предпринимательство, факторинг

Многие предприятия начинаются с малых компаний с небольшим штатом, управляемых своими владельцами. Общая проблема для новичков – нехватка оборотных средств. Это большая проблема, требующая своевременного, а главное, правильного решения. Многие

менеджеры предприятий изначально смотрят на нее неверно и пытаются решить ее, как им кажется, «проще», то есть вместо планирования, разработок, производства и продаж тратят время на поиск кредитов от поставщиков и банков на максимально возможные сумму и срок, проводя при этом многочисленные переговоры и требуя от покупателей более быстрой оплаты. Это влечет за собой не только часто бесполезнуютрату времени и денег, но и постепенно вообще теряется то, ради чего компания создавалась. Вместо того чтобы искать новых покупателей, предлагая им лучшие товары и максимально (но обходя) удобные способы оплаты, приходится постоянно разбираться с нехваткой денег. Конечно, изначально размер средств планируется, и даже предполагаются некоторые задержки в оплате. Но если фактические показатели оказываются хуже прогнозов, бизнес начинает разваливаться.

Наличие оборотных средств – необходимое условие для успешного бизнеса. Их источниками обычно являются дебиторские задолженности и заемные средства. Внимание при этом, как правило, уделяется именно заемным средствам, управление же дебиторскими задолженностями, представляющими собой один из крупнейших активов компании, уходит на второй план.

Многие небольшие компании вынуждены постоянно решать проблемы привлечения финансирования из-за несоответствия финансовых показателей требованиям банков.

Факторинг - весьма эффективная форма финансирования малого бизнеса. Это связано с тем, что в российской экономике для нормальной деятельности большинства малых предприятий вопрос источников и средств финансирования является непосредственным. Несмотря на то, что о необходимости развития малого бизнеса в нашей стране говорится очень много, а государствен-

ными органами различных уровней власти и органами местного самоуправления принимаются многочисленные решения в его поддержку, реальной экономической основы для развития малого бизнеса у нас все еще не создано. Практика показывает, что небольшим предприятиям, возникшим совсем недавно, очень трудно найти надежные источники финансирования. Таким предприятиям банки обычно отказывают в кредитах, так как у них нет достойной кредитной истории. Для вновь созданных малых предприятий особенно важен оборотный капитал, так как в первое время их работы первоначальный капитал обычно не приносит прибыли, необходимой для развития [1]. В связи с этим логично предположить, что такие предприятия невольно будут вынуждены реализовать свою продукцию с отсрочкой платежа. В этой ситуации может быть востребован факторинг, как форма финансирования текущей хозяйственной деятельности предприятия.

Процедура факторинга состоит из следующих основных этапов:

- поставки факторинговым клиентом товара покупателю на условиях отсрочки платежа;
- уступки клиентом права денежного требования к дебитору банку-фактору;
- авансового финансирования банком-фактором клиента (до 90% от суммы уступленного денежного требования) сразу после поставки клиентом товара;
- оплаты дебитором за поставленный клиентом товар;
- выплаты банком-фактором клиенту остатка средств по уступленным денежным требованиям за минусом комиссии фактора.

Помимо финансирования оборотных средств при факторинге банк-фактор покрывает значительную часть рисков поставщика, в частности, ликвидные риски, кредитные риски, валютные риски и процентные риски. Основное содержание данных рисков:

Получая от банка большую часть денежных средств сразу после поставки, предприятие ограждает себя от риска девальвации рубля за период отсрочки платежа. Компании, которые имеют валютную составляющую в продаваемом ими товаре, могут немедленно конвертировать полученный от банка авансовый платеж под оплату валютного контракта. Кроме того, поставщик освобождается от необходимости применять такие непопулярные среди покупателей меры, как повышение цены на размер возможной девальвации или выставление отпускных цен в товарно-транспортных документах и счетах-фактурах в условных единицах. При факторинге финансирование происходит сразу после получения отгрузочных документов, что снижает риски изменения валютного курса за период отсрочки.

Немаловажна и возможность покрытия процентных рисков, которые возникают у предприятий, привлекающих оборотные средства. В случае резкого изменения рыночной стоимости заемных ресурсов рост кредитных ставок приводит к дополнительному «давлению» на цену товара поставщика и тем самым снижает его конкурентоспособность. При факторинге банк, как правило, гарантирует предприятию неизменность стоимости обслуживания в течение довольно длительного промежутка времени, что является дополнительным стабилизирующим фактором для поставщика.

Переуступая банку право денежного требования по поставке, предприятие снимает с себя также значительную часть ликвидных и кредитных рисков, связанных с нарушением сроков оплаты или неоплатой поставок с отсрочками платежей. Имеющийся у банка опыт позволяет ему квалифицированно провести оценку кредитоспособности клиентов с целью минимизации кредитного риска предприятия. А полу-

чение от банка денежных средств практически в момент поставки снимает с компании – поставщика риск кассовых разрывов и недостатка средств для покрытия неотложных текущих затрат.

В современной практике коммерческого кредита в контракте оговаривается срок платежа. И тем не менее оплата часто задерживается. К тому же всегда остается вероятность банкротства покупателя, при котором поставщик теряет некоторые или (что более вероятно) все принадлежащие ему по праву деньги, которые могли быть предназначены на уплату его собственных долгов перед поставщиками и на зарплату персоналу.

Важно, правда, отметить, что в нормально развивающихся отраслях над кредитным риском преобладает риск потери ликвидности. Ведь товарное кредитование существенно отличается от коммерческого, банковского. И главное отличие именно в том, что, если не возвращенный в срок банковский кредит чаще всего оказывается безнадежным, обязательства по товарному кредиту почти всегда выполняются, несмотря на первоначальную просрочку платежа, поскольку в его основе лежит реальная поставка товаров.

К преимуществам факторинга следует отнести и ускорение платежей; снижение расходов по ведению счетов; ускорение оборачиваемости фондов; гарантии полного погашения задолженности. Перечисленные преимущества факторинга особенно важны в России, когда неплатежи организаций достигают существенных размеров.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что факторинг как источник финансирования малых предприятий имеет ряд преимуществ перед другими финансовыми ресурсами:

- Стоимость факторинга сравнима с альтернативными источниками финансирования – банковским кредитованием и товарным кредитом.

- Доступность факторингового финансирования гораздо выше, чем доступность банковского кредитования, так как фактор рассматривает дебиторскую задолженность как достаточное обеспечение, в то время как банки требуют в залог, как правило, основные средства.

- Клиенту гораздо легче за счет системы ценообразования в факторинге оценить свои затраты и сравнить их с собственной торговой наценкой, нежели сравнить проценты по кредиту и прочие дополнительные расходы, возникающие при кредитовании (оценка и регистрация залога и пр.).

- Клиенту проще планировать расходы по комиссиям, которые он должен уплатить фактору, так как комиссии фактор списывает только при осуществлении финансирования и при поступлении денежных средств от дебитора, в то время как проценты банку клиент обязан платить ежемесячно.

- Время, которое нужно для того, чтобы получить финансирование у фактора, существенно меньше времени, которое необходимо затратить для того, чтобы получить новый кредит или возобновить кредитную линию.

- Дополнительные услуги, предлагаемые фактором, существенно освобождают клиента от тех функций, которые при самостоятельном их выполнении клиентом оказываются либо очень дорогостоящими, либо он их вообще не в состоянии выполнить.

В противовес перечисленным аргументам и справедливости ради стоит отметить, что существуют недостатки факторинга для крупных компаний

- Крупная компания имеет ресурсы для привлечения персонала, обладающего навыками управления кредитным риском.
- Компания, перешедшая в разряд крупного бизнеса, может привлекать источники финансирования более дешевые, чем факторинг, поскольку имеет более сильные позиции при переговорах

с банками или со своими поставщиками, если речь идет о торговом финансировании. В конце концов крупная компания может выйти на рынок капитала и привлечь дополнительное финансирование путем выпуска ценных бумаг.

Основные преимущества факторинга перед краткосрочным банковским кредитованием представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ факторинга и банковского кредитования

| Условия предоставления денежных средств | Договор факторинга | Кредитный договор |
|--|--|--|
| Целевой характер предоставления денежных средств | Факторинговое финансирование не предусматривает целевого характера предоставления средств | Кредит, как правило предусматривает строго целевое использование выданных денежных средств |
| За счет кого происходит погашение денежных средств | Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента | Кредит возвращается банку заемщиком |
| Обеспечение предоставления денежных средств | Для факторингового финансирования обеспечением является уступленное денежное требование | Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа |
| Период, на который предоставляются денежные средства | Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа дебитору | Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до одного года |
| Ограничения при предоставлении денежных средств | Размер фактического финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента | Кредит выдается на заранее обусловленную сумму |
| Дата возврата денежных средств | Факторинговое финансирование погашается в день фактической оплаты дебитором поставленного клиентом товара | Кредит погашается в заранее обусловленный день |
| Оформление предоставления денежных средств | Факторинговое финансирование оформляется автоматически при предоставлении клиентом товарной накладной и счета-фактуры | Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов |
| Дополнительные услуги | Факторинговое финансирование сопровождается сервисом, который включает в себя: управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, связанных с поставками на условиях отсрочки платежа и многое другое | При кредитовании помимо предоставления средств клиенту и расчетно-кассовое обслуживание банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг |

Проводя сравнение факторинга и краткосрочного банковского кредита как форм финансирования оборотных средств предприятия, надо отметить определенное предпочтение, отдаваемое предприятиями-продавцами товаров факторингу. В современных условиях, когда остро стоит вопрос о дебиторской задолженности малых предприятий,

факторинг, как форма краткосрочного финансирования, может быть использован гораздо шире, чем краткосрочные банковские кредиты. Факторинговый посредник берет на себя функции получения платежей за поставленный товар потребителям. Малые предприятия в этом случае приобретают существенные преимущества, получая сразу значи-

тельную часть оплаты за поставленный товар от посредника. Фактически факториновый посредник берет на себя основной кредитный риск по дебиторской задолженности. Этот факт способствует тому, что данные предприятия поддерживают необходимый уровень своей хозяйственной деятельности и своевременно выполняют взятые на себя обязательства.

Дело в том, что рынок факторинга еще недостаточно развит, чем и оп-

ределяется достаточно высокая стоимость факторинговых услуг. Однако с приходом на рынок новых игроков стоимость факторинга снижается. Факторинг сейчас предлагается не более двумя десятками банков и специализированных факторинговых компаний. Крупнейшие российские факторы по состоянию на 01.01.2010 г., большинство из которых работают на рынке Ростовской области, представлены в таблице 2.

Таблица 2. Крупнейшие российские факторы по объему портфеля на 01.01.2010 г. [2].

| Название фактора | Объем портфеля на 01.01.2010 г. |
|----------------------|---------------------------------|
| Промсвязьбанк | 24 711 220 |
| Банк Петрокоммерц | 5 002 869 |
| ТрансКредитФакторинг | 4 003 706 |
| Банк НФК | 3 702 892 |
| ФК Лайф | 2 963 474 |
| ВТБ Факторинг | 2 806 422 |
| Альфа-Банк | 2 201 257 |
| Металлинвестбанк | 1 765 253 |
| БСЖВ Факторинг | 1 704 454 |
| ЮниКредит Банк | 1 441 900 |
| НОМОС-БАНК | 619 591 |

Кредит и факторинг правильнее рассматривать не как конкурирующие, а как дополняющие друг друга услуги. К примеру, большие компании обладают достаточными залоговыми активами, для того чтобы получить кредит. Но, с другой стороны, у крупного бизнеса и торговые обороты больше, а следовательно, приходится сотрудничать с массой новых покупателей. Возможно, в этой ситуации выгоднее воспользоваться факторингом, чтобы сократить риски. В противном случае пришлось бы нанимать значительный штат сотрудников, которые занимались бы исключительно «отслеживанием» контрагентов. Необходимо сравнивать дополнительные расходы со стоимостью факторинга. В некоторых случаях факторинг окажется дешевле. [3].

Факторинг выгоден для динамично развивающегося малого бизнеса. Чтобы убедиться в этом, надо провести оценку выгод и затрат, связанных с факторинговым обслуживанием.

Первое, что должно быть включено в калькуляцию затрат, – расходы на кредит-менеджмент, необходимый для управления практикой предоставления коммерческого кредита. Основные его задачи – тщательная запись и учет дебиторских задолженностей. Цели кредит-менеджмента: сдерживать накопление «плохих долгов» и по возможности снизить процесс размывания прибыли, вызываемый несвоевременными платежами со стороны покупателей.

Какова эффективность факторинга для малых предприятий? Экономика малого предприятия, начавшего

работу по схеме факторинга, изменяется сразу по нескольким направлениям. Используя факторинг как эффективное средство финансирования оборотного капитала, предприятие может:

1. Существенно расширить свою долю на рынке реализации конкретной продукции. У малого предприятия, которое предлагает более выгодные условия по отсрочке платежа за поставленные товары, появляется возможность привлечения новых покупателей. Данное предприятие имеет возможность пробиться на новый рынок, увеличивая ассортимент предлагаемых товаров. Все это положительно сказывается на росте объема товарооборота и прибыли предприятия-поставщика.
2. Повысить ликвидность и оборачиваемость дебиторской задолженности. Малое предприятие получает деньги сразу же после отгрузки товаров с отсрочкой платежа. Выплачиваемое финансирование автоматически увеличивается по мере роста объема продаж.
3. Ликвидировать образующиеся кассовые разрывы. Предприятие, не имевшее ранее возможности рассчитывать на погашение задолженности в оговоренные сроки, теперь точно может прогнозировать свои финансовые потоки, облегчая тем самым финансовое планирование. Поставщик имеет возможность построить план выплаты факторингового финансирования «под свои компании»: получать деньги именно в тот день, когда ему необходимо, и именно в том объеме, который требуется на данный момент.
4. Своевременно уплачивать налоги. В соответствии с последними изменениями налогового законодательства начисление НДС и налога на прибыль должно осуществляться по факту отгрузки товаров и услуг. Получая финансирование в рамках факторингового обслуживания в день отгрузки товара, поставщика не будут беспокоиться о «расчетах» с государством.

5. Своевременно оплачивать контракты. Получив средства сразу после отгрузки товара, поставщик может значительно сокращать сроки отсрочки платежа при его закупке. Это в свою очередь ведет к снижению закупочных цен, увеличению лимитов закупки и как следствие к увеличению прибыли предприятия.

В коммерческом аспекте эффективность факторинга выражается в том, что банк-фактор оказывает содействие клиенту в плане кредитного менеджмента. Фактор контролирует своевременность оплаты поставок покупателями, проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию контрагентов, помогает эффективно управлять дебиторской задолженностью. Банк в рамках факторинга позволяет клиенту управлять своими рисками, избегать отгрузок недобросовестным покупателям, грамотно строить лимитную и тарифную политику при осуществлении товарного кредитования.

Кроме того, при факторинговом обслуживании поставщик, как уже говорилось выше, защищен от массы рисков.

Существует ряд требований (обязательных при применении факторинга), делающий факторинг наиболее эффективным.

Первым обязательным требованием к факторинговому клиенту является постоянный характер поставок и продолжительные связи с контрагентами. Поскольку подходы к оценке кредитоспособности клиента и его должников, а также методы диверсификации и снижения рисков основаны на статистике расчетов дебиторов с клиентами, банк-фактор должен иметь возможность оценить историю взаимоотношений и платежную дисциплину по совершенным ранее поставкам. Если же деловые связи клиента с контрагентами носят разовый или непостоянный характер, финансирование денежных требований к ним более затруднительно.

Второе требование – размер факторинговой комиссии, определяемый в процентах от суммы уступленного денежного требования, объективно требует от клиента рентабельности более высокой, нежели сама эта комиссия. В этом случае использование факторинга будет увеличивать совокупную выручку и прибыль за счет роста продаж.

Факторинговые схемы финансирования еще не получили широкого распространения в отечественной экономике, однако они вполне способны стать эффективными инструментами поддержания конкурентоспособности малых организаций на отечественном рынке. В современных условиях проявляются положительные тенденции в росте рынка финансовых услуг для ма-

лых организаций, диверсификации услуг по источникам финансирования деятельности и оптимизации предлагаемых модификаций финансовых сделок. Очевидно, что альтернативный рынок финансовых услуг способен открыть новые перспективы для укрепления и развития сферы малого бизнеса в России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Яковенко Н. Новый потенциал факторинга // Расчет, 2009. № 5.
2. <http://asfact.ru/analitika/>
3. Голубев А.С. Факторинг как инструмент финансирования интенсивного развития бизнеса // Факторинг и торговое финансирование, 2009. № 1.

Родионова Н.Д.
к.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

**ИННОВАЦИОННОЕ
РАЗВИТИЕ
КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ПРИОРИТЕТ
ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТИЯ
В МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ
ПРОБЛЕМНЫХ РЕГИОНОВ**

В статье рассматривается трансформация принципов и приоритетов социально-экономической политики региона в условиях перехода на инновационный путь развития, обеспечение которого предопределяется масштабной модернизацией экономики региона.

Ключевые слова: проблемный регион, инновационное развитие экономики, модернизация, экологическая политика реструктуризации экономики.

Результатом нарастания региональных диспропорций зачастую становится образование и специфически не-пропорциональное развитие так называемых проблемных регионов, где не наблюдается устойчивая положительная динамика социально-экономических показателей и не снижается уровень их дотационности. В этих случаях кризисные процессы и явления обладают мультиплективным эффектом и нередко блокируют возможности воспроизводственного процесса в целом и его

отдельных элементов, то есть происходит деградация ресурсного, хозяйственного, социального и экономического потенциала территорий.

В настоящее время значительная часть субъектов Российской Федерации могут быть отнесены к категории таких «проблемных» регионов, в которых ограничения темпов роста связаны не с недостаточным производственным и природно-ресурсным потенциалом, а с их неэффективным использованием. Так, Ростовская область имеет колоссальные конкурентные преимущества перед другими субъектами, создающие благоприятные условия для привлечения инвестиций: выгодное географическое расположение; важнейшее геополитическое значение для России; развитая транспортная инфраструктура; высокий природно-ресурсный потенциал; высокоразвитая промышленность; богатая сырьевая база для перерабатывающей промышленности; наличие высококвалифицированной и активной рабочей силы; высокий потребительский спрос. Несмотря на это, в общем зачете РФ по основным макроэкономическим показателям Ростовская область не входит даже в 30 лучших субъектов¹.

Основной причиной создавшейся ситуации видится неэффективная с точки зрения затратности ресурсов модель экономики, приводящая к диспропорциям в структуре региональной экономики, обусловленными чрезмерной избыточностью потребления энергоресурсов, слабой развитостью перерабатывающих высокотехнологичных отраслей промышленности, низкой долей ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, недостаточно развитым инновационным сектором, ограничивающим производство и использование иннова-

¹ Ефименко А.А. Реализация социально-экономической политики региона в условиях реформирования межбюджетных отношений. Автореф. на соиск. канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2010.

ционных разработок в практике хозяйствующих субъектов.

Ведущие ученые страны отмечают парадоксальную ситуацию «бедные регионы – богатая природа», которая обворачивается «деградацией экосистемных услуг в попытке бедных районов повысить уровень материального благосостояния на основе традиционных природоэксплуатирующих подходов. Очевидно, что для сохранения природы регионы должны идти на определенные экономические жертвы, ограничивая свою экономическую активность в области природоэксплуатирующих и загрязняющих производств, которые составляют подавляющую часть российской экономики»².

Администрацией Ростовской области поставлена цель выхода из разряда дотационных регионов, однако по прогнозам специалистов, осуществленным с использованием существующей методики распределения трансфертов, в ближайшие годы Ростовская область не сможет снизить уровень зависимости от средств федерального бюджета³, что требует коренной трансформации принципов и приоритетов реализуемой в регионе социально-экономической политики.

Выход из разряда дотационного субъекта возможен только в случае обеспечения достаточно высоких темпов роста, обеспечивающих увеличение налогооблагаемой базы и собственные доходы регионального бюджета. На современном этапе развития региона выходом из сложившейся ситуации является переход на инновационный путь развития, однако существенным момен-

том при этом должен стать учет экологических факторов при реализации инновационных стратегий. Современные общемировые тенденции и реалии модернизации экономик и их инновационного развития таковы, что основными приоритетами в обязательном порядке становятся требования по снижению негативного воздействия на окружающую среду, при соблюдении требований экономической эффективности.

Несмотря на сложность положения, предопределенную кризисом, для государства и регионов сейчас создается уникальная ситуация, когда можно предотвратить сползание экономики к сырьевому типу и заложить основы инновационной экономики. Экологизация экономики, развитие «экологически чистого» производства и инноваций должны поддерживаться всем спектром экономических инструментов⁴.

Современная ситуация в экономике предоставляет уникальное «окно возможностей» для проведения путем использования инструментов экологической политики реструктуризации экономики, перехода от ресурсной модели развития к преимущественно инновационному развитию. Экологическая политика может быть активно использована в качестве преодоления кризисных тенденций в экономике⁵.

Таким образом, обеспечение инновационного пути экономики проблемных российских регионов (и Ростовской области, в частности) возможно путем ее модернизации на основе современных эффективных технологий,

² Бобылев С.Н., Захаров В.М. Экосистемные услуги и экономика. – М.: Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2009. – 108 с.

³ Ефименко А.А. Реализация социально-экономической политики региона в условиях реформирования межбюджетных отношений. Автореф. на соиск. канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2010.

⁴ Бобылев С.Н. Экология и экономика: приоритеты развития / Материалы круглого стола в Институте современного развития. – Режим доступа: www.riocenter.ru/ru/news/5325.

⁵ Юргенс И.Ю., Захаров В.М. Обращение к Президенту Российской Федерации. М.: Институт устойчивого развития / Институт современного развития, Комиссия по экологической политике и охране окружающей среды Общественной палаты РФ, 2009.

учитывающих природоохранные факторы.

Само понятие модернизации произошло от французского слова

«modernisation», от moderne — новейший, современный, однако в науке и практике может быть истолковано по-разному (табл. 1).

Таблица 1. Некоторые подходы к толкованию понятия «модернизация»

| Источник | Трактовка содержания |
|---|---|
| Большая советская энциклопедия | Изменение в соответствии с новейшими, современными требованиями и нормами, например, М.(обновление) технического оборудования, производственного процесса и т. п. |
| Глоссарий, http://www.glossary.ru/ | Взаимообусловленные общественные процессы и изменения во всех социальных институтах, сопровождающие процесс индустриализации и характеризующиеся ростом специализации и дифференциации труда, бюрократией; формированием политических институтов современного типа; открытой стратификационной системой; высокой мобильностью; ослаблением традиционных ценностей: семьи, религии, морали; ростом индивидуализма и т.д. |
| Г.Н. Соколова // Социология: Энциклопедия / Сост. А.А. Гриценов, В.Л. Абушенко, Г.М. Евелькин, Г.Н. Соколова, О.В. Терещенко, 2003 г. | Общественно-исторический процесс, в ходе которого традиционные общества становятся прогрессивными, индустриально развитыми |
| А. Анурин. Основы социологических знаний: глоссарий к книге | Совокупность социальных изменений во всех социальных институтах, сопровождающих процесс индустриализации |
| Большой словарь по социологии, проект http://www.rusword.com.ua/ | Приданье современного характера ч.-л., приспособление к современным стилям, взглядам, идеям, вкусам, потребностям.. |
| Глоссарий по социологии ВГУЭиС, 2000 г. | Процесс перехода от традиционного, аграрного общества к обществам современным, индустриальным. Это более широкий социальный процесс, чем индустриализация или переход к капитализму. |
| Волков Ю. Социология: Учебник для вузов: глоссарий к книге / Ю. Волков, И. Мостовая, 1998 г. | Совокупность технологических, экономических, социальных, культурных, политических перемен, направленных на совершенствование общественной системы в целом. |
| М. Леви, У. Мур, Д. Медоуз и др. | Общество будет считаться модернизированным в большей или меньшей степени в зависимости от количественного соотношения живых и неживых используемых источников энергии или в зависимости от величины потребления энергии на человека |
| Н. Смелсер | Процесс структурно-функциональной дифференциации и образования соответствующих форм интеграции, включая лучшую адаптивность, эффективную организацию и новые институциональные образцы |
| П. Винер | Целостный процесс в важнейших сферах общества (культурной, политической, экономической, управленческой). Наряду с этими определениями существуют также различные интерпретации ее стадий в отдельных странах и взаимосвязи с характером социальной структуры и общественной системы в целом. |
| С. Айзенштат | Определяет "модерную систему" как систему, способную обеспечить постоянные перемены; поэтому модернизация понимается как "серия исторических процессов", включая европейские революции, начиная с XVII в. |

Продолжение таблицы 1

| | |
|--|---|
| Можейко М.А. Концепция модернизации. Новейший философский словарь: — Минск: Книжный Дом, 2003. | Концепция модернизации — один из содержательных аспектов концепции индустриализации, а именно — теоретическая модель семантических и аксиологических трансформаций сознания и культуры в контексте становления индустриального общества. Параллельна концепции индустриализации, рассматривающей процесс превращения традиционного аграрного общества в индустриальное с точки зрения трансформации системы хозяйства, технического вооружения и организации труда. |
| Гавров С. Модернизация России: постимперский транзит // Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru/gavrov-3/2.htm | Макропроцесс перехода от традиционного к современному обществу — обществу модерности |

Составлено автором.

Как видно из данных, представленных в табл. 1, понятие модернизации толкуется весьма неоднозначно. Следует согласиться с мнением Гаврова С. О том, что сегодня понятие модернизации рассматривается преимущественно в трех различных значениях⁶:

1) как внутреннее развитие стран Западной Европы и Северной Америки, относящееся к европейскому Новому времени;

2) догоняющая модернизация, которую практикуют страны, не относящиеся к странам первой группы, но стремящиеся их догнать;

3) процессы эволюционного развития наиболее модернизированных обществ (Западная Европа и Северная Америка), то есть модернизация как некий перманентный процесс, осуществляющийся посредством проведения реформ и инноваций, что сегодня означает переход к постиндустриальному обществу.

К сожалению, в Российской Федерации сложилось представление в большей степени о догоняющей модернизации, которая, может быть лишь временным решением проблем. Модернизацию необходимо рассматривать как процесс, требующий своего постоянно-

го возобновления. Фактически речь идет о целостном механизме модернизации социально-экономической системы региона, который обеспечивал бы ее регулярное, постоянное обновление с учетом приоритетности экологических императивов на современном этапе развития.

Если говорить о модернизации в ее третьей трактовке, то требования масштабного технологического перевооружования экономики региона на основе экологически чистых, безотходных технологий, энерго- и ресурсо-сберегающих современных технологий есть основная специфика и необходимость современного этапа развития человеческой цивилизации в целом и ее отдельных государств и регионов.

Модернизация в этом случае становится основным способом перехода к устойчивому развитию общества. В развитых странах данный процесс осуществляется с использованием механизмов внедрения наилучших доступных технологий, обеспечивающих соблюдение более приемлемых экологических параметров антропогенного воздействия на окружающую среду.

Термин «наилучшая существующая технология» заимствован из Директивы 96/61/ЕС от 24 сентября 1996 г. «О комплексном предупрежде-

⁶ Гавров С. Модернизация России: постимперский транзит // Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/gavrov-3/2.htm>.

ний и контроле загрязнений»⁷. Определение, данное в Директиве о комплексном контроле и предотвращении загрязнения, звучит следующим образом: «Наиболее эффективные новейшие разработки для различных видов деятельности, процессов и способов функционирования, которые свидетельствуют о практической целесообразности использования конкретных технологий в качестве базы для установления разрешений на выбросы / сбросы (загрязняющих веществ) в окружающую среду с целью предотвращения загрязнения, или, когда предотвращение практически невозможно, минимизации выбросов / сбросов в окружающую среду в целом».

Таким образом, трактовка НДТ включает в себя следующие принципиальные критерии:

- под «технологией» понимается как используемая технология, так и способ, с помощью которого объект спроектирован, построен, эксплуатируется и выводится из эксплуатации;
- под «доступной» понимается технология, которая достигла уровня, позволяющего обеспечить ее практическое внедрение в соответствующем секторе промышленности с учетом экономической и технической обоснованности, принимая во внимание затраты и преимущества; при этом субъект хозяйственной деятельности, на котором предполагается внедрение такой технологии, должен иметь к ней доступ, вне зависимости от того, разработана ли обсуждаемая технология в том государственном члене ЕС, в котором предполагается ее использование;
- под «наилучшей» понимается технология, основанная на достижении общего высокого уровня защиты окружающей среды.

⁷ Framework Directive 2005/32/EC for the setting of eco-design requirements for energy using products (EuP). EC (2005).

При использовании такого подхода модернизация экономики проблемных регионов обеспечит двойной эффект: увеличение темпов роста и улучшение экологической обстановки. Однако взаимозависимость экономических и экологических параметров здесь даже несколько шире: фактически речь идет об улучшении экономической ситуации за счет решения экологических проблем общества, являющихся сейчас одним из основных ограничивающих факторов развития.

В этой связи целесообразно поддержать ряд мер, предлагаемых группой ведущих российских ученых, с целью модернизации экономики на основе наилучших доступных технологий⁸:

1. Предоставление государственной поддержки при условии соблюдения экологических требований и перехода к экологически более «чистому» производству. Смещение отраслевых акцентов⁹ поддержки конкретных предприятий с сырьевых отраслей на производство наукоемкой продукции.

2. При реструктуризации «портфеля проектов», финансируемых с использованием государственных средств (и средств бюджетов субъектов РФ), отказ в первую очередь от масштабных инфраструктурных и энергетических природоёмких проектов с высокими экологическими рисками.

⁸ Юргенс И.Ю., Захаров В.М. Обращение к Президенту Российской Федерации. М.: Институт устойчивого развития / Институт современного развития, Комиссия по экологической политике и охране окружающей среды Общественной палаты РФ, 2009.

⁹ Здесь следует отметить, что в настоящее время отраслевой подход определения приоритетов используется практически во всех программах, реализуемых в Ростовской области; необходимо заменить его на так называемый «функциональный» или «горизонтальный» подход, обеспечивающий формирование системы приоритетов исходя из общерегиональных экономических и социальных проблем, ограничивающих развитие всех отраслей экономики региона.

3. Стимулирование, в том числе налоговое, использования «наилучших доступных технологий». Для топливно-энергетического комплекса российской экономики это позволит заменить высокозатратную разработку новых месторождений повышением эффективности использования действующих. Для Ростовской области это позволит значительно увеличить ограниченные в настоящее время объемы производимой энергии и обеспечить региону энергетический резерв для повышения объемов потребления растущими фондами промышленности и ЖКХ.

4. Разработка экономических механизмов поддержки экологизации экономики, включая страхование, налоги, кредиты, субсидии, тарифы, пошлины и пр. и поддержка локальных инициатив устойчивого природопользования (устойчивое лесопользование, высокопродуктивное «экологически чистое» сельское хозяйство, традиционное природопользование, развитие экотуризма и др.).

5. Экологизация политики государственных и муниципальных закупок, внедрение требований по энергетической эффективности и экологической ответственности товаров и услуг, закупаемых на федеральном, региональном и муниципальном уровне.

6. Модернизация в российском законодательстве системы снижения негативного воздействия на окружающую среду. В первую очередь, это касается процедур оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС), государственной экологической экспертизы (ГЭЭ), совершенствования системы экологических платежей, экологического контроля. Необходимо обеспечить соответствие российской системы принятым международным стандартам и требованиям экологических конвенций и международных финансовых институтов. В рамках экологического контроля необходимо сосредоточиться на наибо-

лее экологически опасных объектах и проблемных предприятиях с целью предотвращения и ликвидации последствий возможных аварий, чрезвычайных ситуаций техногенного характера, грубых нарушений. Одновременно можно снизить давление на предприятия, не относящиеся к опасным экологическим объектам.

7. Укрепление природоохранных учреждений и институтов. Сегодняшнее состояние природоохранных структур не позволяет им в достаточном объеме выполнять даже установленные природоохранным законодательством функции. Необходимо привлечение значительных интеллектуальных ресурсов и инвестирование средств в создание новых элементов.

8. Повышение уровня экологического управления в российских государственных и частных компаниях и финансовых институтах. Правительство России может оказать содействие развитию добровольных рыночно-ориентированных механизмов модернизации на основе наилучших доступных технологий, экологической ответственности бизнеса путем введения законодательных требований о маркировке товаров по уровню энергоэффективности и т.п.

9. Использование поддержки со стороны международного сообщества для повышения энергоэффективности, сокращения выбросов и перевооружения производства за счет реализации неиспользованных квот на выбросы парниковых газов согласно Киотскому протоколу за период 2008-2012 гг., осуществления совместных проектов, определения позиции России на переговорах о перспективах развития до 2050 г.

В дополнение к сформированным предложениям необходимо добавить, что осуществление реформ в направлении модернизации экономики на основе наилучших доступных техноло-

гий должно осуществляться в условиях продуманной и скоординированной с регионами политики. В частности, на уровне регионов должны быть сформированы соответствующие региональные структуры, уполномоченные, во-первых, отслеживать параметры устойчивого развития региона, позволяющие оценить эффективность реализуемой в нем политики, во-вторых, взаимодействовать с местным населением и бизнес-сообществом в процессе непосредственного обсуждения и согласования их индивидуальных и региональных инновационно-инвестиционных планов, разрабатываемых с использованием лучших доступных технологий, а также обеспечивать «обратную связь» федеральным правительенным структурам, посредством которой должны вноситься определенные корректизы в разрабатываемые общефедеральные программы. Существенную роль при этом должны играть институты экспертных сообществ региона и открытость для широких масс населения информации по планируемым инновационно-инвестиционным проектам, что позволит населению принимать непосредственное участие в выборе приоритетов развития местной экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1.Ефименко А.А. Реализация социально-экономической политики региона в условиях реформирования межбюджетных отношений. Автореф. на соиск. канд. экон. наук. – Ростов-на-Дону, 2010.
- 2.Юргенс И.Ю., Захаров В.М. Обращение к Президенту Российской Федерации. М.: Институт устойчивого развития / Институт современного развития, Комиссия по экологической политике и охране окружающей среды Общественной палаты РФ, 2009.
- 3.Framework Directive 2005/32/EC for the setting of eco-design requirements for energy using products (EuP). EC (2005).
- 4.Гавров С. Модернизация России: постимперский транзит // Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/gavrov-3/2.htm>.
- 5.Бобылев С.Н. Экология и экономика: приоритеты развития / Материалы круглого стола в Институте современного развития. – Режим доступа: www.riocenter.ru/ru/news/5325.
- 6.Бобылев С.Н., Захаров В.М. Экосистемные услуги и экономика. – М.: Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2009.

Процесс рыночной интеграции России в мировую торговлю и систему международного разделения труда сформировал мощный вектор развития национальной экономики, который с учетом товарной структуры экспорта РФ и его вкладом в доходную часть федерального бюджета соизмерим с внутренними факторами развития [2].

Другой важной особенностью развития ВЭД России является трансформация ее модели в рамках отмены государственной монополии на внешнюю торговлю на базе включения регионального уровня управления в систему внешнеэкономических связей. Модернизация двухуровневого взаимодействия «государство-предприятие» действовала третий элемент управления – регионы РФ, что привело к повышению роли институциональных механизмов системы управления регионом, одним элементом которой выступает инфраструктура ВЭД [3].

В условиях глобализации и повышения уровня конкуренции на мировых рынках на этапе восстановительного роста мировой экономики совершенствование организационно-институциональной базы внешнеэкономической деятельности регионов РФ становится особенно необходимым. Развитие и внедрение инноваций во внешнеэкономическом комплексе страны на региональном уровне являются одним из основных стратегических направлений развития.

В частности, развитие инфраструктуры ВЭД ЮФО становится важнейшим фактором расширения внешнеэкономического потенциала в воспроизводственной системе хозяйственного комплекса каждого из его регионов. Низкий уровень институционализации и технического оснащения ВЭД ЮФО формирует дополнительные риски, которые не могут быть редуцированы в условиях сохраняющейся тенденции дальнейшего износа материально-

Таракановская Е.А.

аспирант кафедры «Международная торговля и таможенное дело» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл.почта:

ekaterina.tag@rambler.ru

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЮЖНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

На современном этапе формирования инфраструктуры ВЭД в ЮФО существует необходимость государственно-частного партнерства не только в финансировании качественно новых изменений, но и в разработке нововведений. В статье автор предлагает форму такого взаимодействия: путем создания организации, регулирующей все инновации в инфраструктуре ВЭД региона от разработки до внедрения. Кроме того, это предложение основано на современных тенденциях развития инфраструктуры ВЭД.

Ключевые слова: инфраструктура внешнеэкономической деятельности, государственно-частное партнерство, ЮФО, модернизация, инновации, координация, разработка, ассоциации.

технической базы инфраструктуры ВЭД округа.

Качественное развитие инфраструктуры ВЭД в интересах частных инвесторов и государства будет способствовать улучшению экономического климата в ЮФО. Современная и технически оснащенная инфраструктура ВЭД позволит повысить и инвестиционную привлекательность региона, а также приведет к более стабильной и экономически эффективной работе участников ВЭД.

«Субъекты РФ, за незначительным исключением, пока не нацелены на формирование системы регионального уровня поддержки, стимулирования экспортной активности, формирования инфраструктуры для субъектов предпринимательства и эффективного инвестиционного поля для привлечения иностранных инвесторов» [1].

Таким образом, современная политика и региональная практика фрагментарного развития инфраструктурного компонента ВЭД существенным образом ограничивают возможности использования международного фактора развития территорий, что становится особенно важным в процессе восстановительного развития экономики РФ в ближайшие годы.

Развитие данного вывода применительно к ЮФО является более чем актуальным, что подтверждается геостратегическим положением ЮФО. Из всех федеральных округов РФ ЮФО имеет наибольшую долю сухопутных и морских внешних границ по отношению к границам внутренним. Этот фактор предопределяет значимость его логистической внешнеторговой инфраструктуры, закрепляя за ЮФО специализацию национального транзитера внешнеторговых грузов для России и других государств.

Анализ товарной структуры внешнеторгового оборота ЮФО позволяет заключить, что стратегическое раз-

витие округа в среднесрочной перспективе связано с транспортировкой энергоносителей, металлов, зерновых культур, с контейнерными перевозками товаров как собственного производства, так и сопредельных регионов.

Таким образом, инфраструктура ВЭД ЮФО в ближайшие годы будет выступать в качестве институционального ресурса, уровень развития которого будет определять реальные перспективы дальнейшего использования конкурентных преимуществ товарноресурсной базы региона с учетом сформировавшихся наднациональных трендов развития рынков базовых товаров в мировой экономике. Это определяет актуальность научного исследования возможностей и направлений развития инфраструктуры ВЭД ЮФО, ее влияния на международную конкурентоспособность хозяйственного комплекса округа в целом.

Говоря о возможностях современной проблематизации данного направления и отыскании возможных путей решения, весьма важно учитывать ту платформу научно-практических разработок, которая сформировалась на сегодняшний день.

Теоретическим и практическим проблемам совершенствования управления внешнеэкономической деятельностью России, использованию инструментов и механизмов государственного и регионального управления ВЭД, включая взаимодействие подсистем ВЭК регионов, посвящены научные работы Акоповой Е., Балабанова И., Барковского А., Борисовой В., Вардомского Л., Гранберга А., Давыдова О., Евченко Н., Ломакина В., Овчинникова В., Оболенского В., Покровской В., Прокушева Е., Рубинской Э., Семенова К., Солодкова Г., Смитиенко Б., Стровского Л., Шевченко И. и др.

Комплексное исследование инфраструктуры товарного рынка составляет важный фрагмент теоретического

багажа современной экономической науки, который формирует современную систему знаний о взаимодействии различных функциональных составляющих экономики, оптимальность которого становится важнейшим условием сохранения устойчивости и эффективности обменно-распределительных механизмов современного рынка. В этой связи необходимо отметить работы таких отечественных ученых, как Альбеков А., Блохин Ю., Жамин В., Зотова Т., Комаров М., Костоглодов Д., Красовский В., Новоселов А., Орешин В., Сергеев В., Стаканов В., Федько В., Шарипов А. Среди зарубежных ученых рассмотрение данной проблематики представлено в работах Брю С., Иохимсена Р., Линдерта П., Макконела К., Маркса К., Розенштейна-Родана П., Самуэльсона П.

Научную платформу теоретического анализа и эмпирических оценок функциональной роли инфраструктурного обеспечения мирохозяйственных связей составляют работы таких отечественных и зарубежных ученых, как Ансоффа И., Акопова Е., Басенко А., Бондаренко А., Рулина Е., Смитиенко Б., Таранов П., Федько В., Шевченко И. и др.

Тем не менее, несмотря на расширенную теоретико-методологическую базу анализа современного развития инфраструктуры, не все вопросы и аспекты ее современной институционализации получили должный уровень разрешения. Кроме того, важно отметить, что трансформация организационно-институциональной базы внешнеэкономической деятельности России и ЮФО, в частности, стимулирует постоянное обновление системы стратегических и тактических задач, лежащих в плоскости развития инфраструктурной составляющей ВЭД.

Одним из примеров важности данного посыла является формирование Таможенного союза (ТС) между Росси-

ей, Белоруссией и Казахстаном, результатом которого стал интенсифицировавшийся в современный момент процесс реформирования инфраструктуры ВЭД РФ стран, входящих в ТС, их транспортных комплексов, унификация тарифной политики и создание системы единого и полноценного информационного взаимодействия между таможенными органами РФ и Республики Казахстан.

Все это позволяет говорить о научно-практической важности современного исследования условий функционирования инфраструктуры ВЭД ЮФО и выявления возможностей и путей усиления внешнеэкономического потенциала округа на основе развития инфраструктуры ВЭД как фактора эффективного использования конкурентных преимуществ товарно-ресурсной базы региона.

При решении данной задачи особенности и условия современного развития инфраструктуры внешнеэкономического комплекса ЮФО должны рассматриваться в рамках комплексного синтеза направлений стратегического развития инфраструктуры как базового компонента организационно-институциональной базы внешнеэкономической деятельности ЮФО.

В качестве релевантного априорного допущения, которое можно сформулировать для решения данной задачи, в качестве ее искомого решения можно обозначить следующий посыл.

В современный момент, динамика интеграции РФ в систему международной торговли формирует дополнительный импульс к трансформации инфраструктуры ВЭД России. Инструментом повышения уровня реализации потенциала взаимной торговли ЮФО в системе межстранового взаимодействия выступает модернизация инфраструктуры ВЭД региона. Последняя должна базироваться на создании в региональной транспортно-логистической системе

ЮФО сети терминально-логистических комплексов и межотраслевых информационных логистических порталов; консолидации основных элементов транспортной системы перевозки внешнеторговых грузов с целью создания в крупных транспортных узлах современных интермодальных логистических центров; формировании «Лаборатории инноваций инфраструктуры ВЭД» как эффективной организационной формы управления развитием инновационной инфраструктуры международного сотрудничества в ЮФО.

Системное доказательство данной рабочей гипотезы может быть сведено к следующей системе научных положений, которые были разработаны на основе комплексного изучения инфраструктуры ВЭД ЮФО, специфики ее современной институционализации, возможностей модернизации с учетом того актуального тренда, который формируется в контексте общего развития внешнеэкономической деятельности России и ее инфраструктурного обеспечения.

Развитие внешнеэкономических связей России на базе расширения ее рыночного присутствия в глобализирующемся пространстве мировой экономики, усиление интеграционной перспективы дальнейшей экономической консолидации РФ и стран СНГ формируют дополнительный импульс к трансформации инфраструктуры ВЭД России. Инструментом повышения уровня реализации потенциала взаимной торговли России, Республики Белоруссии и Казахстана в рамках Таможенного союза (ТС) должна выступить модернизация инфраструктуры ВЭД стран-участниц ТС. Для ЮФО важным направлением такой модернизации является обеспечение информационного взаимодействия между таможенными органами округа и Республики Казахстан, что на региональном уровне будет содействовать дальнейшей отмене та-

моженного контроля на внутренних границах РФ и Республики Казахстан в 2011 г.

Изменение системы таможенного регулирования в рамках функционирования ТС в современный момент формирует магистральный вектор реформирования транспортных комплексов стран-участниц ТС, унификации тарифной политики и способствует переходу к реализации совместных проектов в области скоординированной модернизации инфраструктуры ВЭД. Для России данный комплекс мер должен быть использован как фактор увеличения ее транзитного потенциала. Применительно к ЮФО увеличение транзитного потока грузов должно опираться, прежде всего, на модернизацию инфраструктуры ВЭД: создание в региональной транспортно-логистической системе сети терминально-логистических комплексов и межотраслевых информационных логистических порталов.

Как показало исследование, в структуре организационно-институциональной базы внешнеэкономической деятельности ЮФО инфраструктура выступает в качестве ее базового компонента. Индикатором этого является тот факт, что принятие Таможенного кодекса ТС резко обострило необходимость решения задачи обеспечения свободного прохода товаров через границу ЮФО. Для повышения эффективности работы транспорта в сфере ВЭД ЮФО и сокращения сроков доставки грузов необходимо, в частности, активизировать работу по обустройству пунктов пропуска через государственную границу РФ, большая часть которых в ЮФО работает по временной схеме.

Превышение времени задержки грузов в российских портах по сравнению со среднеевропейскими нормами, увеличение общего времени пребывания товара в пути являются общим местом в работе транспортного комплекса РФ, что снижает объем экспорта стра-

ны. Как показал анализ, формирование ТС не привело к возникновению системных проблем в работе транспортного комплекса ЮФО, но выступило индикатором низкой эффективности его работы. Это позволяет обосновать необходимость модернизации инфраструктуры ВЭД в ЮФО, которая должна производиться на основе функциональной консолидации основных элементов транспортной цепи движения внешнеторговых грузов – автомобильных перевозчиков, портов и железнодорожного транспорта - с целью создания в крупных транспортных узлах (г. Новороссийск, Ростов-на-Дону, Астрахань) современных интермодальных логистических центров. Условием эффективной институционализации последних должно стать обеспечение возможности аккумулирования в режиме реального времени информационного массива данных об основных составляющих транспортного процесса, а также формирование соответствующей инфраструктурной базы: накопительных терминалов, резервных площадок, подвижного состава и др.

На современном этапе развития ЮФО в качестве значимого институционального элемента стратегии реализации его внешнеэкономического потенциала должна рассматриваться инновационная инфраструктура международного сотрудничества. В связи с этим была произведена разработка и обоснование создания и функционирования «Лаборатории инноваций инфраструктуры ВЭД» (Лаборатории ИИВЭД), которые позволяют координировать и модернизировать работу инфраструктуры ВЭД в ЮФО, а также предложена организационная структура лаборатории ИИВЭД в ЮФО, определены ее базовые функции, источники финансирования, кроме того, схема регионального развития инфраструктуры ВЭД в ЮФО, а также алгоритм, в рамках которого реализация схемы регионального развития

будет осуществляться посредством лаборатории ИИВЭД.

Обобщая данные положения, можно резюмировать, что их научная новизна в целом заключается в теоретико-методическом обобщении и выработке научно-практических рекомендаций по развитию инфраструктуры ВЭД ЮФО, ее дальнейшей институционализации как важного фактора использования конкурентных преимуществ товарно-ресурсной базы региона с учетом глобализационных процессов и среднесрочной конъюнктуры развития мировых рынков.

Теоретическая значимость тезисно приведенного выше доказательства или обоснования рабочей гипотезы определяется изначально раскрытой в настоящей статье актуальностью рассматриваемой проблемы, реализацией комплексного подхода к идентификации особенностей и условий развития инфраструктуры ВЭД ЮФО и состоит в дальнейшем развитии теоретико-методологических представлений о стратегическом программировании развития инфраструктуры как центрального элемента организационно-институциональной базы внешнеэкономической деятельности ЮФО.

Выводы и положения, вытекающие из проведенного комплексного анализа особенностей современного развития инфраструктуры внешнеэкономического комплекса ЮФО могут быть использованы при разработке и обосновании направлений и методических подходов к управлению процессом развития инфраструктуры ВЭД как фактора повышения эффективности интеграции хозяйственных комплексов регионов ЮФО в систему мирохозяйственных связей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК
1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Утверждена распоряжением правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р;

2. Закон о государственно-частном партнерстве: необходимость принятия и предмет регулирования. // Май, "Корпоративный юрист" 2009 № 5.

3. Стратегия экономического развития ЮФО до 2025 г.;

4. Ведута Е.Н. Стратегия и экономическая политика государства. - М.: Академический проспект, 2004;

5. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора // Мир перемен. 2004. №2. С.13.

6. Частно-государственное партнерство: состояние и перспективы развития в России: Аналитический доклад. М.: Ин-

ститут экономики РАН, Национальный инвестиционный совет, 2006. С. 14.

7. М. Дерябина Государственно-частное партнерство: теория и практика. institutiones.com

8. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации. www.economy.gov.ru

9. Понятие и этапы стратегического планирования; www.stplan.ru

10. Ориентированное на рынок стратегическое планирование. www.studfiles.ru

11. Public-Private Partnerships: Financing a Common Wealth. Wash., 1985. P. G7.

12. Gerrard M. B. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? // Finance & Development. 2001. Vol. 38, N 3.

Григоренко О.В.,
к.э.н., доцент кафедры «Эко-
номика и предпринимательство»
Ростовского государственного
экономического университета
(РИНХ)

Эл.почта: Gov555@rambler.ru

ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Статья посвящена исследованию процессов формирования национальной конкурентоспособности в фокусе инновационного развития на основе анализа тенденций формирования национальных инновационных систем. В современных условиях перевод российской экономики на инновационный путь развития предполагает разработку концептуально-методологических и практических направлений формирования механизмов, инструментов и инфраструктурных составляющих создания и последующего продвижения инноваций.

Ключевые слова: глобализация, инновации, инновационное развитие, конкурентоспособность, национальные инновационные системы, трансфер, технологии

Современный период характеризуется усилением борьбы в мировой экономике за захват позиций по наиболее перспективным направлениям научно-технического прогресса. Достижение конкурентных преимуществ на фоне значительного отставания экономики России от развитых стран требует осо-

бых, принципиально и качественно других подходов, чем те, что изложены в классической науке.

Поскольку реальность современной мировой экономики такова, что, по имеющимся оценкам, около 90% современного экономического роста является результатом действий научно-технических факторов, необходимость исследования процессов формирования конкурентоспособности в фокусе инновационного развития становится стратегически приоритетной и остроактуальной задачей.

В начале XXI века в развитых странах на долю новых знаний, воплощаемых в новых технологиях, оборудования, организации производства, приходилось от 70 до 85% прироста валового внутреннего продукта (ВВП). Так, вклад инновационной составляющей в прирост ВВП в США увеличился с 31% в 1980-е годы до 34,6% в начале XXI века; в Японии соответственно с 30,6 до 42,3%; в Европе - с 45,5 до 50%. Развитые страны концентрируют у себя более 90% мирового научного потенциала и контролируют 80% глобального рынка высоких технологий, объемом 2,5-3 трлн. долларов. При этом ежегодно от экспорта наукоемкой технологической продукции США получают около 700 млрд. дол., Германия – 530 млрд., Япония - 400 млрд. долларов.

США - бесспорный лидер мирового инновационного процесса. В 2009 г. эта страна затратила на НИОКР 389 млрд. дол., что составляет 35% расходов на НИОКР в мире. Более того, несмотря на разразившийся финансовый кризис, огромный рост американского долга, перевалившего за 10 трлн. дол., и другие негативные явления в финансовой сфере этой страны, ее лидирующее положение в инновационной деятельности представляется непоколебимым не только сейчас, но даже и в среднесрочной и долгосрочной перспективе, так как в этой стране выстроена такая эко-

номическая система, при которой частные компании вынуждены финансировать в инновационные проекты и программы, поскольку это метод конкурентной борьбы. Из общего объема расходов на НИОКР в США более 71% финансируется частными корпорациями, 14% - университетами и только 11% - правительством.

Для сравнения: в России в целом сейчас расходуется на НИОКР порядка 21 млрд. дол. в год. Но самое главное, что экономической модели, которая бы инициировала частные компании нашей страны инвестировать в НИОКР, нет сейчас, как нет ее и в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации» на период до 2020 г.

Таблица 1. Доля стран в общих расходах на НИОКР в 2009 г (в млрд. дол. по ппс и %)

| | Общие расходы на НИОКР | |
|----------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| | млрд. дол. | % от мировых расходов на НИОКР |
| США | 389,2 | 35,0 |
| Япония | 139,6 | 12,6 |
| Китай | 123,7 | 11,1 |
| Германия | 67,9 | 6,1 |
| Южная Корея | 41,3 | 3,7 |
| Франция | 41,1 | 3,7 |
| Великобритания | 37,2 | 3,3 |
| Индия | 28,1 | 2,5 |
| Канада | 23,2 | 2,1 |
| Россия | 21,7 | 2,0 |
| Италия | 18,6 | 1,7 |
| Бразилия | 18,0 | 1,6 |
| Тайвань | 17,5 | 1,6 |
| Испания | 17,2 | 1,6 |
| Австралия | 14,9 | 1,3 |
| Швеция | 11,4 | 1,0 |
| Нидерланды | 10,4 | 0,9 |
| Израиль | 8,8 | 0,8 |
| ВСЕГО | 1112,5 | 100 |

Источник: R&D Magazine, 2010 Global R&D Funding Forecast, p.5

Рынок научно-технических технологий в настоящее время переживает бурный процесс экспансии вширь и развития вглубь. Позиции отдельных стран на этом рынке во многом определяют их положение в мировой экономике в целом, оказывая серьезное влияние на потенциал решения стоящих перед ними задач внутрихозяйственного и социального развития. Несколько стран мира

обладают 46 из 50 самых передовых макротехнологий, обеспечивающих производство наукоемкой продукции (в области аэрокосмической техники, автоматизированного оборудования и информационной техники, электроники, точных и измерительных приборов, электрооборудования и др.), при этом контролируя более 4/5 мирового рынка наукоемкой продукции. Из этих техно-

логий 22 контролируются США, 8-10 - Германией, 6-8 - Японией, по 3-5 - Великобританией и Францией, по 1 - Швецией, Норвегией и Италией.

Вместе с тем некоторые индустриальные страны Восточной и Южной Азии (например, Китай, Сингапур) успешно провели экспортно-ориентированную индустриализацию, что позволило им увеличить свою долю в мировом экспорте наукоемкой продукции до 15%.

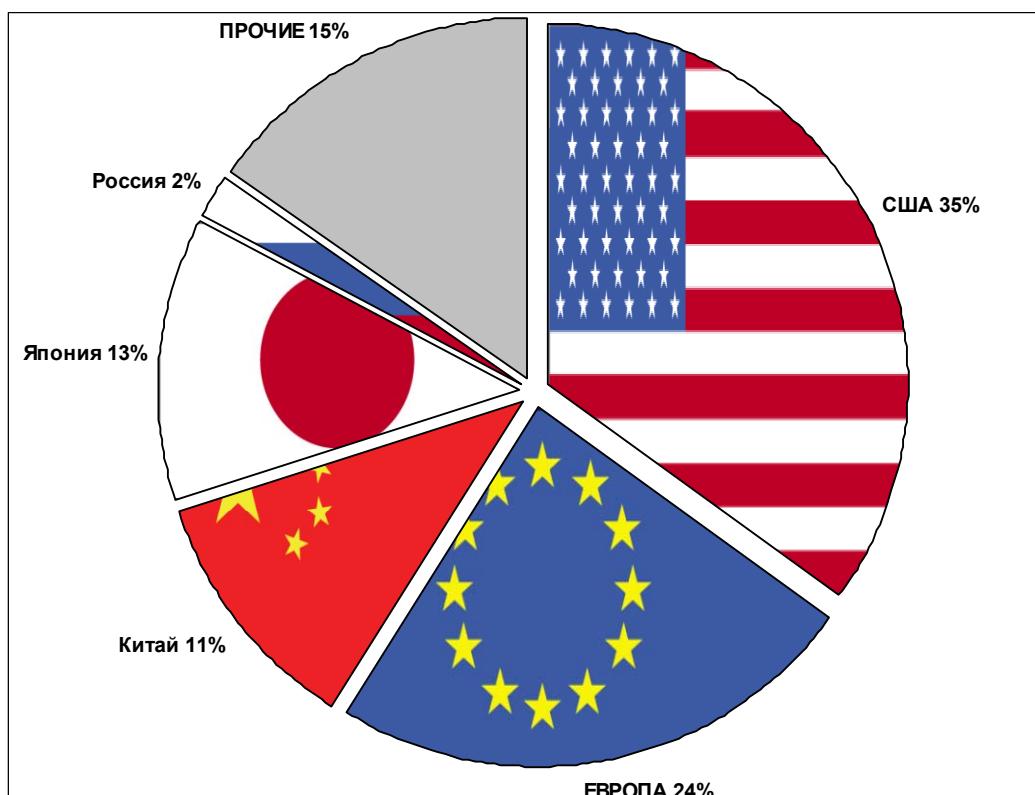
Такое развитие событий обусловлено тем, что в развитых и большинстве новых индустриальных стран с середины 80-х годов началось массовое распространение производств нового (пятого) технологического уклада и замещения ими традиционных технологий во многих отраслях экономики. В число производств, формирующих ядро этого технологического уклада, входят: электронная промышленность, вычислительная, оптико-волоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, информационные услуги, нанотехнологии, молекулярная биология и др. При этом большинство нововведений, связанных с новым технологическим укладом, внедряются обычно еще в фазе доминирования предшествующего.

По экспертным оценкам, около 4/5 основных нововведений пятого технологического уклада были введены еще до середины 80-х годов. Темпы роста отраслей пятого технологического уклада, начиная с 80-х годов прошлого года в развитых и новых индустриальных странах, составляли 25-30% в год, в 3-4 раза превосходя темпы роста промышленного производства, а вклад их в прирост ВВП достигал в 80-90-е годы 50%. Это свидетельствует о вступлении пятого технологического уклада в фазу ускоренного роста, сопровождавшуюся быстрым повышение эффективности

экономики и конкурентоспособности этих государств.

В современных условиях глобальное экономическое развитие определяется сочетанием двух противоречивых тенденций: подчинением мировой экономики интересам транснационального капитала, с одной стороны, и конкуренцией национальных экономических систем - с другой. Эти две тенденции переплетаются, создавая в каждой стране сочетание внешних и внутренних факторов. Правильное и эффективное определение приоритетных направлений концентрации национальных ресурсов на своевременном освоении основных технологий пятого технологического уклада позволило вырваться из периферийной зависимости таким странам, как: Япония, Южная Корея. Сейчас этим путем идут: Китай, Индия и Бразилия, осваивая основные направления роста не только пятого, но и шестого технологического уклада. Это позволяет им не только опережающим способом развивать новые, прогрессивные производства, но и воспроизводить на новой инновационно - технологической основе традиционные, привлекая капитал транснациональных корпораций с большей экономической эффективностью.

В формирующемся многополярном мире складываются четыре главных центра научного прогресса: США, Европейский союз, Япония и Китай. Российская Федерация на сегодня, к сожалению, в группу лидеров не входит и добиться ведущей роли на международной арене без развития научного потенциала страны не сможет. Тот факт, что падение ВВП в России оказалось самым большим среди стран "Большой двадцатки", подтверждает опасную зависимость нашей страны от конъюнктуры мирового рынка. Тем временем мировые лидеры стремятся выйти из кризиса на новой технологической основе.



**Рис. 1. Мировые центры научного прогресса
(доля в мировых расходах на НИОКР)**

Источник: *Global R&D Report 2008 Magazine*, p.3.

Практически все ведущие страны имеют продуманную стратегию научно-технического развития, которая реализуется на практике и обеспечивается выделением значительных финансовых средств. Главный упор в этих программах делается на увеличении государственных инвестиций в НИОКР в приоритетных отраслях, стимулировании внутреннего спроса на высокотехнологичную продукцию, на принятии комплексных мер по поощрению инновационной активности частного сектора, особенно малого и среднего бизнеса, а также на подготовке квалифицированных научных и инженерно-технических кадров.

Вопросы достижения Россией международной конкурентоспособности на основе инновационной составляющей в настоящий момент признаны приоритетными политической и научной элитой современной России. В этой

связи с целью адекватной оценки перспектив развития инновационной системы России имеет смысл исследовать национальные инновационные системы успешных в этом смысле стран с целью определения ключевых элементов инновационной системы в современной России.

Исследования различных инновационных систем выявило их существенные различия, однако при этом можно выделить некоторые общие принципы, без которых нормальное функционирование любой такой системы невозможно:

1. Принцип знаний (наличие университетов, научных центров, специалистов).
2. Принцип трансфера технологий (наличие системы, обеспечивающей связь между разработчиками и реализаторами инновационных идей).

3. Принцип финансирования (наличие программ финансирования НИОКР).

Необходимо отметить, что в разных странах вышеназванные принципы построения инновационных систем значительно различаются в зависимости от задач, которые ставит перед собой руководство страны, социокультурных параметров общества, национальных ресурсов.

Итак, странами Евро-Атлантического региона реализуется инновационная модель 1-го типа, для которой характерно стремление к реализации полного инновационного цикла – от формирования инновационной идеи до массового производства готовой продукции. Данная модель включает в себя все необходимые компоненты инновационной системы: фундаментальную и прикладную науку, исследования и разработки, производство опытного образца и массовое производство. При реализации данной модели активно привлекают носителей инноваций: ученых, инженеров, конструкторов, техников. Наиболее успешно модель 1-го типа реализуется в США, имеющих на сегодняшний день около 150 высококлассных университетов, лидирующих в мировых рейтингах. Трансферт технологий в США осуществляется в основном либо из университетов в промышленность с помощью венчурных компаний, либо путем создания внутри самой компании исследовательских подразделений. При этом следует отметить решающую роль университетов в инновационной модели 1-го типа, что можно наблюдать на примере США, в университетах которых большая часть профессоров и студентов из различных стран мира, в том числе из России. Отличительной чертой инновационной системы США является то, что финансирование инновационных разработок происходит в основном за счет бизнеса,

а роль государства в этом процессе минимальна.

Вторая модель включает в себя концентрацию внутри страны на некоторых приоритетных инновационных направлениях и активное приобретение технологий за рубежом. Основной чертой инновационных систем высокоразвитых европейских стран является исключительно высокий уровень фундаментальной науки, финансируемой преимущественно государством. Эту инновационную модель активно используют страны Западной Европы. Так, в Великобритании национальная инновационная система сконцентрирована вокруг небольшого числа университетов экстра-класса (Оксфорд, Кембридж, Лондонский университет) и основными направлениями исследований является астрофизика и молекулярная биология. Во Франции фундаментальные исследования сконцентрированы в Академии наук (CNRS) и специализируются на математических исследованиях. В малых развитых европейских странах схемы построения инновационных систем включают мощную фундаментальную университетскую науку, поддерживаемую государством, поддержку бизнесом прикладных исследований и разработок и региональную концентрацию усилий в области науки и технологий. (Дания, Финляндия, Швейцария). В конце 90-х гг. XX в. большинство европейских стран с малой экономикой (Швеция, Финляндия, Бельгия, Австрия и др.) тратили на приобретение новых технологий больше, чем продавали собственных разработок, однако в последующий период многие из них превратились в нетто-экспортеров технологических новинок благодаря высоким затратам на НИОКР, развитой инновационной инфраструктуре. Следствием целенаправленной государственной поддержки инновационной деятельности субъектов хозяйствования малых стран стало увеличение доли высокотехноло-

гичной продукции в экспорте и ее высокой конкурентоспособности на мировом рынке, что подтверждается анализом экспортной специализации рассмотренной группы стран в международном разделении труда. Анализ товарной структуры экспорта стран с малой экономикой Западной и Северной Европы и развитие сферы НИОКР в данных странах демонстрируют тесную корреляционную связь. Увеличение за 5 лет в экспорте доли высокотехнологичных товаров обусловлено ростом затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Третья модель ориентирована на экспорт высокотехнологичной продукции, при этом заимствуя технологии у стран 1-й и 2-й модели. Данная модель значительно отличается от предыдущих тем, что в ней отсутствует компонент фундаментальной и частично даже прикладной науки. Ее активно применяют: Япония, Республика Корея и некоторые другие страны Восточной Азии. Конечно, подобное упорядочение стран упрощает реальность, поскольку серьезные инновационные разработки наблюдаются в Японии и в других странах.

Четвертая модель инновационного развития нашла применение в странах, не обладающих значительным потенциалом в области фундаментальной и прикладной науки, с развитым сельским хозяйством, играющим значительную роль в экономике. В инновационном цикле этих стран отсутствуют научный и высокотехнологичный циклы. Инновационная политика таких стран основывается на заимствовании и распространении, а не на создании новых технологий; на развитии в области экономики, менеджмента, в обучении кадров, в развитии фрагментов легкой промышленности, креативной индустрии и рекреации. При этом подобная переориентация позволяет странам, использующим данную модель, добиться

высоких темпов экономического роста (Таиланд, Турция, Португалия и др.) Несмотря на ряд краткосрочных преимуществ перед моделями более высокого инновационного уровня, эта модель имеет недостатки стратегического характера, главным из которых является то, что страна, ее использующая, обречена на постоянное отставание в научно-техническом прогрессе и инновационном развитии.

Несмотря на происходящее в последние годы относительное оживление экономики, Россия с серьезным опозданием входит в систему положительных тенденций современных мирохозяйственных процессов и не сократила экономического отставания от наиболее развитых стран. В настоящее время в стране пока еще не созданы системные предпосылки, обеспечивающие высокие и качественные темпы экономического развития.

В то же время существенно ухудшилась структура экономики, для которой характерно преобладание ресурсных добывающих отраслей промышленности, ориентированных на внешние мировые рынки, и низкая доля отраслей обрабатывающей промышленности, в том числе высокотехнологичных. В структуре промышленного производства значительно выросла доля топливно-энергетического и металлургического комплексов при сокращении доли машиностроения. Отрасли с высокой добавленной стоимостью продукции продолжали разрушаться. В результате сегмент сырьевой продукции в общем объеме экспорта России за минувшее десятилетие увеличился с 70 до 85%, и в настоящее время он на 60% состоит из нефти и газа. Удельный вес же продукции машиностроения в общем объеме российского экспорта снизился в этот период с 17,5 до 9%.

По экспертным оценкам, доля научноемкого сектора в общем объеме российского промышленного производ-

ства в 90-е годы сократилась примерно вдвое - с 12 до 6%, а доля России в мировой наукоемкой отрасли уменьшилась в 8-9 раз.

При этом в структуре машиностроительного комплекса доля наукоемкой продукции, выпускаемой с использованием преимущественно технологий пятого технологического уклада, сократилась более чем в два раза, произошло фактически полное ее вытеснение с внутреннего рынка импортными аналогами продукции. Практически в экономике удельный вес технологий пятого технологического уклада (в военно-космической технике, средствах связи) составляет около 10%, четвертого - свыше 50, третьего (преобладавшего в развитых странах в 20-30 годы) - примерно 30, реалистивных - 20%. В то же время в ведущих развитых мировых странах за счет пятого технологического уклада сейчас создается более половины ВВП.

В результате доля России в мировом производстве высокотехнологичной продукции мала и составляет лишь 0,3% (США - 36%, Япония - 30%).

По данным Мирового экономического форума, из общего числа взятых для международных сопоставлений 80 стран в 2005 г. по уровню глобальной конкурентоспособности наша страна занимала только 75-ю позицию.

В мировом экспорте высокотехнологичной продукции на долю России приходится не более 5%. По оценке Всемирного банка, Россия ежегодно экспортирует высокотехнологичной продукции на сумму около 3 млрд. долларов, или в 5 раз меньше, чем Таиланд, в 10 раз меньше, чем КНР, в 14 раз меньше Республики Корея, при этом доля России к уровню экспорта США составляет 2%, Японии и Германии - 3%, Франции и Великобритании - 7%.

В современных условиях важным является рациональный выбор сферы

приложения высоких технологий и приоритетного их развития.

По некоторым оценкам, анализ конъюнктуры мирового рынка высоких технологий показывает, что Россия способна конкурировать по 10-15 направлениям производства наукоемкой продукции и услуг (макротехнологиям) из 50. Квалифицированный выбор приоритетных макротехнологий и соответствующая финансовая поддержка позволяют России в ближайшее 7-10 лет увеличить свою долю на мировом рынке наукоемкой продукции с 0,3% до 3-4%. Это позволит получать доход от экспорта наукоемкой продукции до 100-120 млрд. дол. в год.

В условиях глобальной конкуренции развитые страны уже сейчас готовят предпосылки для прорыва в шестой технологический уклад, где для этого имеется необходимый задел и финансовые возможности и прежде всего в создание и внедрение нанотехнологий.

В сложившихся условиях в интересах развития инновационной экономики российское государство должно выработать долговременную стратегию, направленную на максимальное использованием национальных ресурсов в комбинации с использованием зарубежных инновационных технологий и финансовых средств, государство должно оказывать помощь в коммерциализации результатов отечественных НИОКР в материальной и нематериальной форме на мировом рынке.

* * *

Итак, в работе были рассмотрены тенденции формирования национальных инновационных систем с целью выделения моделей инновационного развития. Как представляется, при формировании национальной инновационной системы в современной России целесообразно ориентироваться на инновационную модель 2-го типа, которую активно применяют развитые европейские страны. Данная концепция

предполагает концентрацию страны на некоторых приоритетных инновационных направлениях и в то же время активное приобретение технологий за рубежом.

Принципы построения данной инновационной системы должны включать мощную фундаментальную университетскую науку, поддерживаемую государством, поддержку бизнесом прикладных исследований и разработок и региональную концентрацию усилий в области науки и технологий. При этом большинство европейских стран, использующих данную модель, в 90-х годах тратили на приобретение новых технологий больше, чем продавали собственных разработок, однако в последующий период многие из них превратились в нетто-экспортеров технологических новинок благодаря высоким затратам на НИОКР, развитой инновационной инфраструктуре. Следствием целенаправленной государственной поддержки инновационной деятельности субъектов хозяйствования малых стран стало увеличение доли высокотехнологичной продукции в экспорте и ее высокой конкурентоспособности на мировом

рынке, что подтверждается анализом экспортной специализации рассмотренной группы стран в международном разделении труда.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. №1662-р.
2. Модернизация российской экономики: структурный потенциал/отв.редактор - Н.И.Иванова, науч.рук. - Ю.В.Куренков. - М.: ИМЭМО РАН, 2010.
3. "Россия должна стать научной сверхдержавой". Доклад члена-корреспондента РАН С.М.Рогова / www.youngscience.ru
4. Вопросы перехода России на инновационный путь развития в условиях глобализации. В. В. Андреев, Сборник научных трудов ИПР РАН. Вып.3. - М.: Центр "Транспорт", 2008.
5. Global R&D Report 2008 Magazine.
6. R&D Magazine, 2010 Global R&D Funding Forecast.

воздействий. Это общепризнанные правила целевого использования налоговых мер, воплощающие экономические, социальные и другие закономерности сферы воздействия. В то же время они определяют строгие требования, согласно которым формируется и функционирует вся подсистема антитеневой компетенции налоговых институтов.

Методологической основой принципов антитеневой компетенции налоговых институтов являются ключевые положения финансового контроля в системе управления. Базовые построения антитеневого налогового воздействия основываются на закономерностях финансового контроля, поэтому должны отвечать общим требованиям, к которым относятся: объективность, определенность, устойчивость, конкретность, взаимосвязь с другими принципами, а также нейтральность, экономичность, непрерывность, действенность, своевременность и др.. Они выражают объективные закономерности функционирования общества и государства, содержат компоненты целенаправленного воздействия на теневую экономику с сохранением принципов свободы хозяйствования и законности, предопределяют объективную необходимость учетно-аналитической, статистической, контрольной деятельности налоговых органов.

Основные принципы антитеневой налоговой компетенции в совокупности с задачами, объектами и субъектами воздействия, приемами и методами составляют целостную категориальную систему теоретико-методологического обоснования антитеневой деятельности. В статье рассмотрены направления, этапы и результаты реализации антитеневой компетенции налоговых институтов.

Основные принципы антитеневой налоговой компетенции в совокупности с задачами, объектами и субъектами воздействия, приемами и методами составляют целостную категориальную систему теоретико-методологического обоснования антитеневой деятельности. В статье рассмотрены направления, этапы и результаты реализации антитеневой компетенции налоговых институтов.

Ключевые слова: налоговые институты, антитеневая компетенция, объекты воздействия, этапы реализации.

Для развития теоретико-методологического обеспечения антитеневой налоговой компетенции принципиальным является определение базовых принципов ее осуществления, установление целей и задач, средств достижения и решения. Принципы антитеневой налоговой компетенции относятся к фундаментальным понятиям, характеризующим систему налоговых

Для раскрытия сущности и содержания антитеневой компетенции налоговых институтов следует ввести уточняющие понятия и определения, влияющие на управленические решения. Прежде всего, необходимы современные методы системной организации ан-

титеневых воздействий. Речь идет о разработке дополнительного контрольного механизма, в рамках и с помощью которого комплексно и целенаправленно могут решаться проблемы антитеневого воздействия.

Содержание антитеневой компетенции налоговых институтов рассматривается в комплексе теоретических, методологических и практических подходов к формированию правил принятия решений.

Концептуальный подход к построению правил экономических действий формирует систему экономического управления, обладающую собственным содержанием и понятийным аппаратом. Данный подход выступает как самостоятельный управленческий процесс и целостная система воздействий на социально-экономические процессы и явления. С позиции финансовой теории антитеневые воздействия рассматриваются как неотъемлемая часть налоговой деятельности. Антитеневая компетенция как практическая деятельность представляет собой действия по наблюдению за финансовой деятельностью субъектов хозяйствования и воздействия специфических мер налоговой системы.

Методологическая основа антитеневой налоговой компетенции включает:

- комплекс приемов и методов наблюдения и проверок финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков, раскрывающих законность совершаемых хозяйственных операций;
- анализ правильности и своевременности выполнения долговых обязательств субъектов хозяйствования перед бюджетом, государственными внебюджетными фондами;
- оценку добросовестности ведения бухгалтерского учета и достоверности отчетности.

Главная цель антитеневого налогового воздействия: с помощью систе-

мы норм и правил налоговой деятельности обеспечивать доминирование официальных экономических механизмов во всех сферах экономики.

В качестве подцелей выделяются направления:

- обеспечение стабильности налоговых поступлений в бюджет за счет расширения официальной экономики;
- уточнение доходных поступлений в налоговых прогнозах и планах;
- модернизация качества работы налоговых органов и реализация сервисного подхода в деятельности налоговых учреждений;
- повышение степени взаимодействия всех государственных органов, в том числе с правоохранительными структурами;
- усиление доверия граждан к деятельности налоговых структур и развитие налоговой культуры.

Для их достижения необходимо:

- сформировать методики анализа легальности рынков и хозяйственных механизмов в различных секторах экономики;
- разработать комплексные целевые программы, определяющие налоговые меры воздействия для преодоления влияния теневой экономики и препятствующие формированию условий ее появления;
- определить систему показателей добросовестности ведения хозяйственной деятельности для уровня предприятия и масштабов отраслей и рынков;
- обеспечить единство и достоверность формирования информационной базы субъектов хозяйствования с учетом последующего анализа возможной их активности в теневом секторе экономики;
- разработать методики прогнозирования и планирования поступлений в бюджет с учетом изменения состояний хозяйственной системы или отдельных ее секторов под влиянием теневого сектора.

невой экономики;

- сформировать эффективные механизмы взаимодействия налоговых органов и предпринимательских структур для снижения бюрократизма и административного влияния на субъекты хозяйствования, провоцирующие их уход в теневой сектор.

Рассмотренный состав целей и задач позволил сформулировать определение предмета антитеневой налоговой компетенции как систему организационно-экономических мероприятий по предотвращению влияния теневой экономики, преодолению ее последствий, исключению самих условий ее образования. Система противодействий включает: комфортность и удобство форм и механизмов налоговых отношений в экономике; способы налогового контроля и регулирования хозяйственной деятельности; собственно механизмы государственного антитеневого воздействия; формы модернизации налоговой системы с целью повышения эффективности влияния на экономику.

Субъектами взаимодействия в системе антитеневой компетенции являются участники хозяйственной деятельности: органы власти, налоговая служба и субъекты хозяйствования, использующие механизмы теневой деятельности и действующие исключительно законно, а также общественные организации и ассоциации предпринимателей, прежде всего, Торгово-промышленная палата.

Некоммерческие объединения предпринимателей формируют устойчивые институты взаимодействия бизнеса и государства, их деятельность направлена на своевременное реагирование на изменения в деловой среде с целью быстрого и действенного применения способов регулирования хозяйственных процессов.

Состав органов власти включает все структуры и организации государства, осуществляющие как экономическое

регулирование, так и правоохранительную деятельность.

Механизм взаимодействия всех субъектов является ключевым элементом системы антитеневой деятельности.

Объектом антитеневых налоговых воздействий выступают процессы и явления теневой экономики всех уровней – от предприятия до государства. Подразумеваются не только действия, направленные на неофициальные или незаконные хозяйствственные операции в экономической системе, а, в первую очередь, на условия формирования теневых экономических отношений. Такое понимание объекта антитеневого воздействия со стороны налоговых органов раскрывает предотвращающую, опережающую направленность их деятельности.

Долгосрочное и последовательное антитеневое воздействие на всех уровнях налоговой работы опирается на результаты анализа экономических тенденций за предшествующий или текущий периоды функционирования теневой экономики, принятых мер по противодействию, включает выработку концепции создания благоприятного делового климата для ведения предпринимательской деятельности. Это значит, что антитеневая компетенция охватывает более широкие сферы, нежели декларирование и контроль за исполнением налоговых обязательств и должна быть направлена на решение узловых проблем функционирования экономической системы.

Объекты антитеневого воздействия представлены в виде факторов, обусловливающих зарождение, сохранение и развитие теневых хозяйственных процессов, и подразделяются на внутренние и внешние.

Внешние объекты распределяются по четырем группам: общекономические, рыночные, социально-политические и прочие факторы.

Влияние налоговой системы на

указанные факторы формирования теневой экономики достаточно ограничено и по многим направлениям опосредованно. Однако в областях, непосредственно связанных с хозяйственной деятельностью, с состоянием рынков, выполнением платежных процедур, налоговые меры могут оказать заметное влияние на сокращение теневых хозяйственных операций.

Достаточно разнообразны факторы, способствующие формированию теневого хозяйствования на уровне предприятия и управленческой деятельности его руководства. Это может быть следствием неопытности и некомпетентности руководства, его профессионального несоответствия, ошибки финансового планирования, прогнозирования сроков и объемов поступления доходов и осуществления платежей, в конечном итоге принятие ошибочных решений, приводящих к неофициальным и впоследствии незаконным операциям и действиям.

Для формирования налоговых мер воздействия условия зарождения, существования и развития теневой экономики сгруппированы по следующим основаниям:

- *по степени реализованности*: свершившихся изменений и потенциальных, которые могут произойти с некоторой вероятностью;
- *по умыслу*: целенаправленно осуществляемые и стихийно возникающие как последствия какой-либо деятельности субъекта;
- *по типу воздействия*: прямые и косвенные;
- *содержание теневых процессов* может быть дополнено силовыми, социальными, политическими, психологическими и иными воздействиями.

Очевидно, источниками теневых хозяйственных операций, кроме злоумышленных действий, являются неосознанные и ошибочные решения руководства предприятия, партнеров по

бизнесу, конкурентов, различных организаций, в том числе и органов государственной власти, стечения объективных обстоятельств (стихийные бедствия, аварии и катастрофы, войны и т.д.) или политические события.

В существующей практике органов государственной власти акцент смешен в сторону финансово-правовых мер, влияющих на уже образовавшиеся процессы и явления, когда механизмы теневой экономики действуют. Не умоляя этих мер противодействия существующим формам теневой экономики, возрастает значимость профилактических мер по воздействию на условия, формирующие деформацию нормального экономического механизма.

На профилактическом уровне антитеневая деятельность основывается на способности органов государственного регулирования выявлять тенденции теневого развития в различных секторах экономики и формировать соответствующий инструментарий противодействия. Определенную роль призваны сыграть налоговые органы, обеспечивая субъектам хозяйствования возможность эффективно работать в официальном и открытом режиме.

Теневая экономика очень подвижна и активна, поэтому противодействие должно быть не менее динамичным и своевременным. Антитеневая деятельность должна проводиться последовательно и строиться на долгосрочной основе, что предполагает наличие стратегии и тактики, долгосрочные и текущие решения должны быть согласованы. С одной стороны, стратегические решения принимаются и реализуются на ранних стадиях проявления, когда еще не сложились массовые деформации экономических процессов. С другой, принимаемые на ранних стадиях решения могут быть неадекватны возможной угрозе формирования нелегальных экономических механизмов и направленными на решение частных

хозяйственных проблем, скрывающих глубинные негативные явления. Можно выделить два вида тактики противодействия теневой экономике соответствующими наборами антитеневых мер влияния:

- «защитную» тактику, предусматривающую разработку и принятие налоговых мер противодействия на основе анализа существующих процессов и явлений теневой экономики;
- «наступательную» тактику, предполагающую активные действия по упреждению формирования условий для развития теневых хозяйственных механизмов.

Сложность сочетания тактических и стратегических антитеневых мер обуславливается тем, что они включают, как правило, компоненты силового воздействия, осуществляются в чрезвычайном характере и объясняются агрессивностью действия теневых механизмов.

Тактика и стратегия антитеневого воздействия ориентированы на достижение определенных результатов на каждом этапе развития цивилизованных форм экономической деятельности. Исходя из установленных целей налогового воздействия на теневой сектор, основными результатами его осуществления являются:

1) изменение функционирования теневых механизмов, снижение неблагоприятных тенденций в экономике и устранение негативных факторов воздействия на экономическую систему;

2) реализация эффективных способов проведения налоговой политики, создающей благоприятные условия для ведения хозяйственной деятельности;

3) стимулирование законопослушное поведение хозяйствующих субъектов;

4) усиление функции прогнозирования налоговой ситуации, развития экономики;

5) улучшение инвестиционных

условий, привлечение зарубежных партнеров, повышение мировой конкурентоспособности.

Становление антитеневой компетенции налоговых институтов предполагает раскрытие теоретического содержания и целевой ориентации формируемых правил и предпринимаемых действий. Важно также ресурсное и организационное обеспечение (наличие служащих для разработки мер противодействия, организационной реструктуризации существующих налоговых учреждений, информационного обеспечения данной функциональной компетенции), состав которых определяется приемами и методами антитеневой деятельности.

Реализации методологии антитеневой компетенции налоговых институтов могут способствовать следующие направления:

- расширение и уточнение стандартной системы отчетности, ее анализ с целью обнаружения явлений, присущих теневым способам хозяйствования, поскольку антитеневое воздействие опирается, в первую очередь, на различные учетные показатели и методики их анализа;

- мониторинг и оценка информации о фактических результатах хозяйственной деятельности объектов воздействия, сравнение их с нормативными показателями;

- диагностика хозяйственных процессов для фиксирования возможных отклонений от законных способов экономической деятельности, анализ причин их появления, тенденций развития;

- прогнозирование развития теневого сектора: обобщение и оценка информации в разрезе факторов, вызвавших незаконные способы хозяйствования, определение закономерностей теневой деятельности для формирования различных прогнозов и сценариев развития нелегитимной экономической

деятельности;

- разработка и реализация антитеневых мер: формирование программ, направленных на противодействие явлениям теневой экономики.

С позиции воздействия на факторы, порождающие теневые хозяйственные процессы, состав антитеневой компетенции налоговых институтов характеризуется следующим образом.

Исходным этапом работы является изучение факторов формирования теневой экономики для определения их влияния на деформацию экономической системы. Количественно степень этого влияния может быть определена с помощью одно- или многофакторных корреляционных моделей. По результатам оценки проводится ранжирование отдельных факторов по степени их негативного воздействия на развитие процессов теневой хозяйственной деятельности. Анализ и их группировка формируют прогноз развития деструктивных процессов и явлений. Последствия негативного воздействия тех или иных факторов можно предвидеть, следовательно, своевременно принять меры к их устраниению или ослаблению, постоянно отслеживая признаки возможного развития нелегальной деятельности.

С точки зрения существующего теоретико-методологического обеспечения налоговой деятельности, сложной представляется реализация стадии диагностики теневых процессов и явлений. Исследователи рыночной экономики выработали обширную систему методов диагностики сложных экономических ситуаций и сформировали методики принятия управлеченческих решений в условиях угрозы нормальному порядку их осуществления. Диагностика процессов теневой экономики должна быть способна анализировать явления не только в тех секторах рыночной деятельности, где теневые механизмы уже сложились и необходимо принимать решительные меры по их ликвидации,

но и для тех сфер экономики, где отмечаются только отдельные негативные явления с целью устранения факторов, способствующих их развитию.

Для поэтапной реализации содержания антитеневой компетенции налоговых институтов предлагаются следующие пути:

1. Исследование состояния налогоплательщиков с целью раннего обнаружения признаков их теневой деятельности.

2. Определение масштабов теневой экономики в различных секторах хозяйствования.

3. Изучение основных факторов, обуславливающих развитие теневой экономики.

4. Формирование целей и выбора основных механизмов антитеневого воздействия.

5. Реализация антитеневых мероприятий, в том числе во взаимодействии с правоохранительными органами.

Осуществление указанных мероприятий позволит усилить позитивное влияние налоговых институтов на легитимность хозяйственной работы, ее стабильность, на снижение экономических рисков в ходе легальной деятельности. Это важно, поскольку теневая экономика возникает в условиях высокого хозяйственного риска и сама представляет фактор нестабильности легальной экономики. Обеспечивая стабильные и комфортные условия предпринимательской деятельности, государство снижает, таким образом, возможности развития теневой экономики. Снижение рисков уже само по себе является элементом противодействия теневой экономике. Реализация мер воздействия налоговых институтов на общественные процессы требует уточнения существующего и разработки нового налогового инструментария.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вазарханов И.С. Модернизация налоговых институтов на основе компетентностного подхода. Монография / РГЭУ «РИНХ», 2010, 233 с.
2. Вазарханов И.С. Функциональная компетенция налоговых институтов в сфере противодействия теневой экономике / Финансовые исследования, , № 1, 2011, 62-69 с.
3. Вазарханов И.С. Антикриминальная функция налогов как инструментарий в борьбе с теневой экономикой/ Вестник РГЭУ «РИНХ», Ростов-на-Дону, 2009, № 2(28) с. 224-235

программно-целевых принципов организации деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления. Затем описываются инструменты реализации установленных целей и задач, которые должны использоваться только в комплексе для эффективного обеспечения предоставления государственных и муниципальных услуг. Также затронуты проблема оптимизации сети бюджетных учреждений. В заключении содержится информация о проблемах, препятствующих внедрению инструментов БОР и способах их решения.

Ключевые слова: Бюджетирование, ориентированное на результат; инструменты; бюджет; целевые программы; оптимизация; стимулы.

В начале XXI века началась подготовка ряда фундаментальных реформ, в центре которой стала система управления общественными финансами, в том числе и на муниципальном уровне. Одним из результатов данных реформ стало поэтапное формирование системы бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Формирование системы БОР предполагает формирование такой модели управления государственными и муниципальными финансами, при которой обеспечивается финансовая самостоятельность и самодостаточность бюджетов соответствующих уровней, а достижение социально значимых результатов связано с эффективностью расходования бюджетных средств. Бюджетирование, ориентированное на результат — это метод планирования, исполнения и контроля за исполнением, обеспечивающий взаимосвязь между выделяемыми бюджетными средствами и ожидаемыми результатами. В целях соотношения в среднесрочной перспективе достигнутых (конечных и непосредственных) результатов деятельности организаций

Курджеев С.П.

к.э.н., декан факультета государственного и муниципального управления, Северо-Кавказской академии государственной службы

Эл. почта: ksp@aaanet.ru

Паршукова О.Ю.

аспирант Северо-Кавказской академии государственной службы

Эл. почта:

pashukova.olga2012@yandex.ru

Гринёва Ю.А.

соискатель Северо-Кавказской академии государственной службы

Эл. почта:

volna-grineva@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ, В ПРАКТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ¹

Статья дает описание инструментария системы бюджетирования, ориентированного на результат. Раскрывается при этом сущность

¹ Работа выполнена в рамках Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 годы. Государственный контракт на выполнение поисковых научно-исследовательских работ для государственных нужд № П1161 от 27.08.2009г.

нов власти и органов местного самоуправления с финансированием, исходя из международной и уже сложившейся в России практики применяется ряд инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, которые можно разделить на две основные категории [1]:

1. Инструменты целеполагания и планирования, обеспечивающие единство региональной и муниципальной политики в различных отраслях и по региону или муниципалитету в целом — долгосрочные и ведомственные целевые программы, доклады о результатах и основных направлениях деятельности главных распорядителей бюджетных средств и т.д.

Одним из основных инструментов БОР являются федеральные, региональные и муниципальные целевые программы, которые охватывают практически все сферы социально-экономического развития территории — здравоохранение, ЖКХ, образование, транспорт, культуру и пр. Они направлены на поддержку стратегически значимых для муниципалитета, региона и страны в целом приоритетных направлений, и вопросы их реализации затрагивают практически все отрасли экономики. Долгосрочные целевые программы (ДЦП) муниципальных образований представляют собой увязанные по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплексы мероприятий, осуществляемые муниципалитетами, направленные на решение приоритетных социально-экономических вопросов и других важнейших задач развития территории, а также на достижение требуемого конечного результата в установленные сроки. Применение ДЦП в практике муниципального управления актуализируется в рамках достижения приоритетов развития территории и решения вопросов межведомственного характера. Так, долгосрочные целевые программы базируются на системе стратегических целей и ориентиров, тактических задач и показателей деятельности соответствующих ГРБС и непосредст-

венно взаимосвязаны с другими инструментами БОР.

Ведомственная целевая программа (ВЦП) является еще одним самостоятельным инструментом программно-целевого управления, применяемым главным распорядителем бюджетных средств. ВЦП — это комплекс мер, направленных для достижения целей и задач развития конкретной отрасли. Ведомственная целевая программа разрабатывается на срок от одного года до трех лет. Применение долгосрочных и ведомственных целевых программ различается в организации процесса формирования, реализации и отчетности и не затрагивает сути программно-целевого метода.

В докладах о результатах и основных направлениях деятельности (ДРОНД), появившихся впервые при формировании проекта федерального бюджета на 2004 год [2], находят свое отражение достигнутые результаты социально-экономического развития территории и планы. В них в систематизированном виде представлены направления деятельности субъекта бюджетного планирования в отчетном и плановом периодах времени в разрезе целей, задач, мероприятий и показателей результативности. В настоящее время в большинстве субъектов РФ приняты документы, регламентирующие вопросы формирования ДРОНДов, и в основном регионы и муниципалитеты ориентировались на федеральную практику. Однако, анализ ДРОНДов выявил целый ряд системных недостатков в организации бюджетного планирования:

- необоснованность целеполагания (без предварительного анализа ситуации в сфере деятельности субъекта бюджетного планирования);
- недостаточная ориентация на приоритетные цели, не соблюдение иерархии целей и задач, а также их дублирование;
- отсутствие связи между заявленными результатами деятельности и ком-

- необоснованность выбора количественных и качественных показателей, их слабая увязка с достигнутыми результатами;
- отсутствие количественно измеримых результатов эффективности реализации отдельных направлений деятельности
- «формальность» представленных данных и т.д.

2. Инструменты реализации установленных целей и задач — реестр государственных/муниципальных услуг (работ), стандарты качества государственных/муниципальных услуг, оценка потребности в государственных/ муниципальных услугах, оценка стоимости государственных/ муниципальных услуг, государственное/муниципальное задание на оказание услуг (выполнение работ).

Комплексный подход к использованию инструментов реализации целей и задач в рамках БОР, эффективно обеспечивающий предоставление государственных и муниципальных услуг предполагает:

1. Организацию системы предоставления услуг (выполнения работ);
2. Формирование организационных, экономических и финансовых механизмов планирования объемов, номенклатуры, стандартов, оценки потребности и качества и др. муниципальных услуг (работ).

При этом необходимо отметить, что одними из ключевых моментов использования инструментария БОР в сфере преобразований системы управления государственными (муниципальными) услугами на современном этапе являются:

- оптимизация сети бюджетных учреждений;
- реорганизация бюджетных учреждений и внедрение новых форм финансирования;

- разработка и использование методов финансирования, ориентированного на результат и др.

Оптимизация сети бюджетных учреждений является одной из основных задач в сфере оказания государственных и муниципальных услуг. Однако на современном этапе наблюдается тенденция роста бюджетной сети, перевод бюджетных учреждений в автономные произошел только в нескольких субъектах Российской Федерации и «практически не состоялся на федеральном уровне» [3]. Следует отметить, что требуют своего решения сохраняющиеся проблемы чрезмерной зарегламентированности бюджетной системы, ее нацеленности на содержание сети бюджетных учреждений и отсутствия стимулов к эффективному оказанию государственных и муниципальных услуг. В этой связи законодательством предусмотрено решение следующих основополагающих задач в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг, а именно:

- совершенствование правового статуса государственных и муниципальных учреждений;
- внедрение новых форм оказания государственных и муниципальных услуг;
- внедрение новых форм финансового обеспечения государственных и муниципальных услуг;
- повышение прозрачности и открытости деятельности учреждений, оказывающих государственные (муниципальные) услуги, для потребителей этих услуг и др.

Активизация разработки и внедрения инструментов бюджетирования по услугам связана с появлением новой организационно-правовой формы государственных и муниципальных учреждений, реорганизация которых представлена на рисунке 1, а именно — автономного учреждения, которое функционирует и финансируется на основе выполнения государственного/муниципального задания на оказание услуг или выполнения работ.



Рис 1. Общая схема реорганизации государственных и муниципальных учреждений [4].

Источник: составлен авторами по материалам Официального сайта Министерства финансов Российской Федерации //www.mfin.ru

Так, новая типология учреждений предполагает их разделение на бюджетные, автономные и казенные. Два первых типа учреждений финансируются посредством предоставления субсидий на основании муниципального задания, а не по сметному принципу, что отражено в таблице 1. Финансовое обеспечение взаимосвязано с результатом и показателями эффективности оказания государственной (муниципальной) услуги, создается мотивация для экономии средств.

Исходя из трактовок, содержащихся в БК РФ и ФЗ № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» от 03.11.2006 г., казенное учреждение создается не только для оказания государственных (муниципальных) ус-

луг, выполнения работ, но и для исполнения государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления. В свою очередь бюджетное и автономное учреждения создаются исключительно с целью выполнения работ либо оказания услуг без упоминания о возможности исполнения ими государственных (муниципальных) функций, что проиллюстрировано в таблице 1. Однако все три типа учреждений (казенное, автономное, бюджетное) создаются в целях обеспечения реализации полномочий органов государственной власти или местного самоуправления.

Таблица 1. Сравнительная характеристика государственных и муниципальных учреждений [4].

| Критерии сравнения | Автономное учреждение | Бюджетное учреждение (с расширенным объемом прав) | Казенное учреждение |
|--|--|--|--|
| Финансовое обеспечение | В виде субсидий в соответствии с заданием учредителя и на содержание имущества. | <u>Субсидии:</u> - на выполнение государственного задания; - на иные цели. <u>Средства из бюджета:</u> - на исполнение публичных денежных обязательств перед физическими лицами; - на осуществление мероприятий в соответствии с нормативными правовыми актами. | На основе бюджетной сметы. |
| Приносящая доход деятельность | Доходы поступают в самостоятельное распоряжение. | Доходы поступают в самостоятельное распоряжение. | Полученные доходы зачисляются в бюджет. |
| Открытие счетов | Счета в кредитных организациях. | Только в органах Федерального казначейства (финансовых органах). | Только в органах Федерального казначейства (финансовых органах). |
| Распространение действия Федерального закона № 94-ФЗ | Не распространяется. | Распространяется, в полном объеме. | Распространяется в полном объеме. |
| Учет | Коммерческий план счетов. | План счетов с ведением аналитического учета по укрупненным кодам КОСГУ, а в части средств бюджета – по бюджетному плану счетов. | Бюджетный план счетов. |
| Отчетность | Государственные (муниципальные) учреждения обязаны обеспечивать публичность и открытость отчетов о своей деятельности (единый сайт в Интернете). | | |

Источник: систематизирована авторами по материалам Официального сайта Министерства финансов Российской Федерации // www.minfin.ru

Создание стимулов для ориентации государственных (муниципальных) учреждений на запросы потребителей бюджетных услуг, повышения их качества и зависимости финансирования от реальных результатов работы обусловили необходимость перехода от практики планирования бюджетных расходов на содержание действующей бюджетной сети к формированию и финансовому обеспечению выполнения (государственного) муниципального задания государственными (муниципальными) учреждениями.

Еще одним инструментом БОР, получившим широкое распространение в России на современном этапе, являются стандарты качества услуг, представляющие собой типовой образец, которому должны соответствовать основные параметры услуги, оказываемые в государственном/муниципальном учреждении или поставщиками иных организационно-правовых форм. Сложившаяся практика использования стандартов качества услуг не является унифицированной и характеризуется неоднородностью. Все это обуславливает, что муниципалитеты, принявшие решение об упорядочивании требований к качеству предоставляемых услуг, сталкиваются с серьезными методическими трудностями [5]. Но именно стандарты качества позволяют определить характеристики и установить требования к содержанию и основным параметрам предоставляемых услуг, тем самым обеспечивая условия для управления качеством государственных и муниципальных услуг.

В современной российской практике управления государственными и муниципальными финансами на основе внедрения принципов бюджетирования, ориентированного на результат, можно выделить еще один инструмент бюджетирования по услугам — обоснование бюджетных ассигнований. Данный инструмент применяется для увязки бюджетных ассигнований в среднесрочной перспективе с показателями непосредственных результатов использования

ассигнований, а также для обоснования объемов бюджетных ассигнований, ориентированных на результаты, на уровне целевых статей и видов расходов на среднесрочную перспективу с указанием основных факторов, влияющих на их планируемое изменение.

Все обозначенные инструменты должны иметь четкую взаимосвязь между собой. При этом главные распорядители бюджетных средств имеют возможность применения различных форм бюджетирования по услугам. Использование существующих форм и инструментов целеполагания и планирования в системе БОР и инструментов бюджетирования по услугам, направленное на повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг населению, имеет свои преимущества и недостатки, представленные в таблице 2. В Программе Правительства Российской Федерации по повышению бюджетных расходов до 2012 года повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг является одним из направлений, основными целями которого стали:

- повышение доступности и качества государственных (муниципальных) услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры, социального обеспечения и других социально значимых сферах;
- привлечение и сохранение в бюджетной сфере высокопрофессиональных кадров;
- создание условий для оптимизации бюджетной сети;
- развитие материально-технической базы государственных (муниципальных) учреждений, в том числе за счет более активного привлечения средств из внебюджетных источников;
- внедрение в деятельность государственных (муниципальных) учреждений элементов конкурентных отношений и др. [3].

Таблица 2. Основные преимущества и недостатки различных форм бюджетирования государственных (муниципальных) услуг [3].

| Характеристика | Государственное (муниципальное) задание + ОБАС без выделения услуг | Госзадание (муниципальное задание) + ОБАС по отдельным услугам | ВЦП + Государственное (муниципальное) задание |
|-----------------------|--|--|--|
| Основные преимущества | 1. Простота внедрения (не требуется раздельный учет по государственным услугам) | 1.Прозрачность (прозрачная связь между текущими ассигнованиями на услугу и параметрами государственного (муниципального) задания; | 1. Прозрачность расходов 2. Публичность (публичная связь расходов на оказание государственной (муниципальной) услуги и параметров оказания услуги); 3. Конкуренция расходов на государственные (муниципальные) услуги; 4. Простота учета расходов |
| Основные недостатки | 1.Непрозрачность обоснований бюджетных ассигнований. 2. Отсутствие связи между расходами на отдельную услугу и параметрами задания. 3. Минимальная степень применения государственного (муниципального) задания в бюджетном планировании | 1.Отсутствие возможности учета расходов на осуществление мероприятий и их воздействие на параметры государственного (муниципального) задания (объем и качество оказания услуги). 2. Непубличная связь между параметрами задания и суммой. 3. Слабая конкуренция расходов на оказание отдельных государственных (муниципальных) услуг | 1.Дублирование информации государственного (муниципального) задания и ВЦП. 2. Сложность внедрения (отсутствие навыков и опыта качественного составления программных документов). 3. Трудоемкость и сложность корректировки ВЦП в течение года |

Источник: составлена авторами по материалам Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов до 2012 года // Правовая система Консультант-плюс // www.consultant-plus.ru

Переход субъектов РФ и муниципальных образований к БОР невозможен без соблюдения минимальных требований: во-первых, четкого разграничения полномочий, расходных обязательств между уровнями бюджетной системы; во-вторых, системы казначейского исполнения бюджета.

БОР как инструмент повышения эффективности бюджетных расходов, в том числе в сфере предоставления государственных и муниципальных услуг, предполагает три процесса [6]:

1. Планирование деятельности, в том числе стратегическое, текущее и оперативное, включающее следующие функции:
 - планирование с применением программно-целевого подхода;
 - представление и применение в бюджетировании отчетности о деятельности ГРБС;
 - разработку и применение в бюджетировании стандартов качества и реестра бюджетных услуг;

- внутренний контроль деятельности и качества бюджетных услуг;
- внешний мониторинг деятельности и качества бюджетных услуг;
- независимый аудит качества бюджетных услуг (организуется контролльно-счетными органами и негосударственными организациями, включая объединения потребителей услуг).

2. Среднесрочное финансовое планирование включает следующие функции (элементы):

- прогноз доходов, расходов и источников финансирования на среднесрочный период;
- оптимизацию долговых обязательств;
- ведение, актуализацию и применение в бюджетировании реестра расходных обязательств;
- разделение бюджета на бюджет действующих и принимаемых обязательств.

3. Повышение эффективности/результативности деятельности ГРБС включает непосредственно применение методов управления по результатам:

- создание систем отчетности и оценки деятельности ГРБС на основании сбалансированных систем показателей эффективности результативности деятельности;
- создание систем мотивации руководителей, иных госслужащих и прочего персонала бюджетного сектора;
- реструктуризацию бюджетной сети;
- проведение государственных закупок товаров и бюджетных услуг на конкурсной основе с использованием механизма государственных (муниципальных) заданий и др.

Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, как инструмента управления государственными и муниципальными финансами, направленного на повышение эффективности бюджетных расходов, в настоящий момент на региональном и местном уровне может быть более успешным,

чем на федеральном. Эта ситуация объясняется несколькими обстоятельствами. Во-первых, технически проще отработать методику на объектах меньших размеров. Во-вторых, социальную значимость расходов сформулировать и оценить проще, чем на федеральном уровне, так как задачи на региональном и местном уровне, чаще всего носят характер конкретной бюджетной услуги [3]. Однако в сфере управления государственными и муниципальными финансами сохраняется ряд нерешенных проблем, препятствующих внедрению инструментов БОР. К числу основных относятся:

- слабая взаимосвязь стратегического планирования с бюджетным планированием территорий;
- отсутствие системы стимулов и мотивации деятельности органов государственной власти и местного самоуправления в повышении эффективности бюджетных расходов;
- отсутствие действенной методологии оценки деятельности органов власти и местного самоуправления;
- отсутствие условий для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по обеспечению предоставления государственных и муниципальных услуг [7];
- недостаточно увязанным с бюджетным процессом остается применение инструментов бюджетирования, ориентированного на результаты;
- требование дальнейшего распространения опыта внедрения государственных (муниципальных) заданий, совершенствования системы стандартов качества государственных и муниципальных услуг, а также критериев их оценки.

В заключение, следует отметить, что эффективность и перспективность, а также методологический потенциал инструментария БОР, направленного на достижение социально значимых результатов, являются неоспоримыми.

Внедрение БОР в практику управления государственными и муниципальными финансами позволяет оптимизировать ограниченные ресурсы бюджета, повысить результативность функционирования органов государственной власти и местного самоуправления, а также качество предоставляемых услуг, посредством:

- становления более четкой связи между целями, результатами и затратами;
- более четкого формулирования целей региональной и муниципальной политики;
- расширения представления о фактических объемах произведенных услуг и их конечном эффекте;
- повышения прозрачности процесса принятия решений на разных уровнях;
- прояснения взаимосвязи между качеством государственного и муниципального управления и его результатами, в том числе достижения социально значимых целей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Жигалов Д.В., Перцов Л.В., Чалая Ю.Ю. Использование инструментов бюджетирования, ориентированного на результат в практике муниципального управления. // www.urbaneconomics.ru.
2. Кочмолова К.В., Петренков А.О. Со-вершенствование программно-целевых

методов бюджетного планирования, ориентированного на результат. // Финансовые исследования, № 14, 2007 г.

3. Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов до 2012 года // Правовая система Консультант-плюс // www.consultant-plus.ru

4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации // www.minfin.ru

5. Л. В. Перцов. Применение стандартов качества муниципальных услуг: типичные проблемы и решения. // Руководитель бюджетной организации, №7, 2010 г.

6. Модернизация муниципальных финансов Калининградской области: программно-целевой подход и региональное развитие. // Сборник материалов международного проекта «Программно-целевое бюджетирование как инструмент реформирования муниципальных финансов Калининградской области». // Изд-во:Макс Пресс. Москва. 2007 г.

7. Матвеева Е.Н., Бармин Д.А. Перспективы развития межбюджетных отношений в Российской Федерации. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях, № 17, 2003 г.

решается задача привлечения незаемных средств при сохранении управляемого контроля.

Размещения имеют также важное макроэкономическое значение: современные финансовые системы выполняют функции управления системным риском. Среди основных операций с системным риском можно выделить функцию его переноса во времени (кредитная система), изъятия из реального сектора в финансовый (система страхования), деления и перераспределения риска (биржевая система). Перераспределение риска среди множества агентов повышает общую устойчивость финансовой системы и способствует снижению специфических рисков. Для того чтобы эффективно уменьшать порции риска отдельных предприятий, перераспределять их риски среди множества агентов, активы необходимо выводить на биржу.

Первичные размещения, или IPO, – стандартный процесс вывода ценных бумаг в открытое обращение. Согласно комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC), сделка именуется IPO, когда компания впервые продает свои акции общественности. «В России понятие IPO имеет более широкое значение, и в него согласно Федеральному закону от 22 апреля 1996 года № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» часто включают не только первичные, но и вообще всякие размещения акций на бирже, например:

SPO (secondary public offering) — публичную продажу крупного пакета акций действующих акционеров;

private offering — частное размещение среди узкого круга отобранных инвесторов с последующим размещением на бирже;

follow-on — размещение дополнительного выпуска акций.

Кроме того, существуют публичные размещения от эмитента напрямую первичным инвесторам, минуя органи-

Анесянц Ю.С.

к.э.н., доцент Института
управления, бизнеса и права
Эл.почта:

anesyanc@gmail.com

Слесарева М.Ю.

аспирант Института
управления, бизнеса и права
Эл.почта:

marija-slesareva@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ПЕРВИЧНОГО ПУБЛИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

В работе исследуется понятие и типология IPO, специфика и опыт применения на отечественных и зарубежных площадках. Делается заключение о наличии добросовестных и недобросовестных размещений на рынке. Исследуются причины и предпосылки к формированию отрасли недобросовестных первичных размещений.

Ключевые слова: первичное размещение, народное IPO, парадигма, лютпенизация инвестиционного процесса, инвестиционная бизнес-модель.

Продажа части активов акционерного общества является одним из важных элементов обеспечения его финансирования за счет внешних источников. Размещение акций на бирже в этом смысле является более затратным процессом, однако позволяет размыть реализуемый актив среди большого количества миноритариев. Таким образом,

зованный рынок – Direct Public Offering (DPO), и получение листинга на бирже для акций компании, которыми уже владеют широкий круг инвесторов – представление (Introduction)»¹.

Кроме того, в 2006г. в отечественной финансовой практике появилась новая инвестиционная форма размещения – народное IPO. Анализу специфики разделения закрытого и народного публичного размещения ценных бумаг посвящена данная статья. Актуальность данного вопроса высока, поскольку круг инвесторов, решаемые задачи, инструменты реализации и процессы, происходящие при публичном размещении ценных бумаг, значительно отличаются от стандартного размещения пользующегося ограниченным кругом профессиональных инвестиционных посредников и инвесторов.

Несмотря на то что законодательно два типа размещения акций на вторичном рынке не разделены, следует обратить внимание на функциональные различия между классическими и народными IPO, которые обладают различными параметрами, куда входят: круг инвесторов, оценка стоимости бизнеса, информационная рыночная эффективность, социальная ответственность.

Базовым фактором, разделяющим два вида размещений, является отличие в круге лиц, размещающих свои активы при различных видах IPO. В случае классического размещения можно говорить о круге заинтересованных инвесторов, которые являются профессионалами в оценке акций, финансовых показателей предприятия и перспектив его развития. Приняв предположение о возможности понимания фундаментальной стоимости активов профессиональными инвесторами за данность, можно говорить о процессе их участия в публичном размещении как о системе,

направляющей рыночную стоимость к фундаментальной (реальной) оценке. В этой связи сам процесс можно описать как стремящийся к рационализации и безопасный с точки зрения соотношений риск/доход, поскольку профессиональные инвесторы не только понимают природу, но также и регулируют эти рекурсивные показатели. Таким образом, процесс имеет чисто экономическое происхождение, основан на принципах рациональности и целесообразности. Регулируемая профессиональными посредниками цена размещения (и стоимость актива) определяется в результате рыночного процесса, стремящегося к балансу фундаментальной и рыночной стоимости.

Важным представляется двусторонность процесса в части определения справедливой цены акции, в том числе переговорный процесс, фактически торг. Такой вид приватизации, формой которой и является IPO, можно назвать эффективно-рыночным в значении сильной формы эффективности рынка, а именно ценообразования как процесса, стремящегося к учету всех экономических факторов. С точки зрения социальной ответственности процесс не представляет угрозы для широких масс населения в том смысле, что невовлеченность этих категорий инвесторов делает профессионально-реализуемое IPO системой изолированной. Примеров эффективного, с точки зрения информационно-экономической системы, размещения акций достаточно.

Стандартной реакцией актива, размещенного через классическое IPO, является положительная динамика акций при дальнейшем обращении на бирже. Рост акций обусловлен двумя факторами: во первых – заниженной стоимостью среднестатистического IPO «Согласно результатам исследования, опубликованного известными американскими экономистами Тимом Локрэном и Джейем Риттером в 2000 году,

¹ IPO как источник привлечения капитала от 03.06.2010. www.finance-economy.ru

среднестатистическое IPO при объеме в \$65 млн недооценено на \$9,1 млн»², и во вторых – ростом фундаментальной стоимости акций за счет вовлечения сторонних инвесторов на бирже: фондов, диверсифицирующих фондовые портфели спекулянтов, что реализуется в виде премии к стоимости актива за повышающуюся ликвидность активов, транспарентности бизнеса и процессов повышения рейтинговых оценок.

Интересно отметить, что, с точки зрения продавца выгоды от IPO лежат не только в сфере привлечения активов. Стоимость активов компании размещенных среди узкого круга инвесторов, не дает сверхприбыли, напротив деньги, вырученные на IPO, не превышают оценочной стоимости актива, а зачастую даже оставляют премию для инвесторов.

Таким образом, срабатывают компенсаторные механизмы, в числе которых также и положительная динамика акций после размещения, что формирует позитивное отношение к компании у новых миноритариев. Этим можно воспользоваться при дальнейших размещениях, кроме того рост актива может быть использован для привлечения средств из других источников, например, размещения облигаций или получения кредитных линий.

В целом можно утверждать, что при проведении классического IPO, круг инвесторов которого ограничен исключительно профессиональными участниками, оно является единственным инструментом определения реальной стоимости бизнеса, то есть представляет собой эффективно-информационный рыночный процесс, что способствует рациональному перераспределению актива и капитала в макроэкономическом отношении. Процесс такого размещения не обременен дополнительной социаль-

ной нагрузкой и повышенной нормой ответственности.

IPO публичного типа, известное в России как «народное IPO», имеет ряд специфических отличий. Основное из них кроется в составе будущих акционеров: стандартное IPO привлекает ограниченное количество профессиональных инвесторов, народное IPO средства домохозяйств неограниченном объеме. Таким образом, создавая ажиотаж нерыночного характера и переводя систему ценообразования в область рефлексивных неравновесных взаимодействий. Общей тенденцией в условиях публичного размещения может считаться завышенная стоимость акций. Иногда этого не происходит, но важен сам принцип – стоимость продажи зависит не от фундаментальной оценки актива, а от успешности проведения рекламной и маркетинговой компании.

При этом в вопросе ценообразования нет принципиальных отличий между продажей активов государственной компании и финансовой пирамиды образца ранних 90-х. Сформированная рыночная цена может быть сколько угодно высокой и не отвечающей фундаментальной стоимости актива. При верной рекламной кампании единственным ограничением цены является коридор, добровольно установленный эмитентом.

В итоге существуют две принципиально отличающиеся как по процессу, так и по последствиям модели размещения активов. Размещение активов среди профессиональных участников создает ограниченный денежный поток при общем оздоровлении активов компании. Повышается статус компании, транспарентность бизнеса, происходит расширение возможностей для дальнейшей секьюритизации.

Народное IPO отличается как ценой размещения, так и последствиями социального характера. Оно имеет много плюсов, в числе которых распределение

² Петрова Ю. «Народные IPO» могут стать и благом, и наказанием для эмитентов» // Свой взгляд, 15.06.2006

ние актива среди широкого круга инвесторов, что уменьшает вероятность акумуляции значительных пакетов акций в руках недружественных групп; повышение уровня публичности компании, что можно использовать как репутационный ресурс, при верном подходе возможно получение с его помощью значительных средств, равные или превышающие фундаментальную стоимость акций.

Таким образом, каждая модель IPO несет в себе как плюсы, так и минусы, причем масштаб возможной ошибки, особенно в контексте социального резонанса в народном IPO, чрезвычайно велик, что делает его эффективным, но опасным инструментом финансового развития финансов.

Процесс выбора того или иного вида размещения таким образом становится дилеммой, первая часть которой посвящена вопросу генерирования финансового потока, его максимизации, вторая отражает социальную ответственность эмитента и его взаимодействие с новыми акционерами на первичном и вторичном рынке.

Так как покупка бумаг на первичном размещении предполагает повышение стоимости актива на вторичном рынке (иначе мотивация инвестора остается неясной), любая динамика акций после IPO, отличная от повышательной, приводит к негативной реакции инвесторов. Однако не каждое падение цены можно отнести к недобросовестности эмитента, поскольку может являться и общерыночным трендом, вызванным негативными новостями, не связанными с эмитентом. Однако в случае позитивной или нейтральной динамики отраслевого индекса, к которому принадлежит компания, можно говорить о негативном развитии событий, объяснение которым – завышенная цена размещения.

Как видно из рисунка 1, все эмитенты РФ, вышедшие на народное IPO

при поддержке государства, показывали динамику худшую, чем в индекс в среднесрочной перспективе, что свидетельствует о завышенной стоимости активов на размещении. Учитывая, что государство имеет непосредственное влияние на цену размещения, можно говорить о неслучайности тенденции завышения стоимости на народных IPO. В этой связи необходимо ответить на два вопроса: что заставляет эмитентов идти на недобросовестные размещения и как такие размещения становятся возможными.

Говоря о причинах, формирующих тенденции со стороны эмитентов, необходимо обратиться к целеполаганию и инструментам достижения целей. Фактором, имеющим серьезное негативное влияние на развитие инвестиционной отрасли и формирующими множественные диспропорции, является проблема системного характера развития любой отрасли, вступающей в стадию зрелости. Эта проблема обозначена как «изменение парадигмы производителя»³.

Эта проблема описана в работе главы инвестиционного подразделения Morgan Stanley, а далее собственного фонда Firaxis Бартона Биггса⁴, и обозначается им как *проблема бизнес - подхода. Бизнес - подход* – негативный синдром, связанный с неверной парадигмой отношений владелец => управляющий, заключающейся в неверном целеполагании, а соответственно в методах достижения результатов и самих результатах.

³ Анесянц Ю. С. Концепция создания общего информационного поля в применении к коллективным инвестициям: проблема предложения. // Новые технологии. МГТУ №1, 2011.

⁴ Biggs B. Hedgehogging. /John Wiley & Sons, 2006.

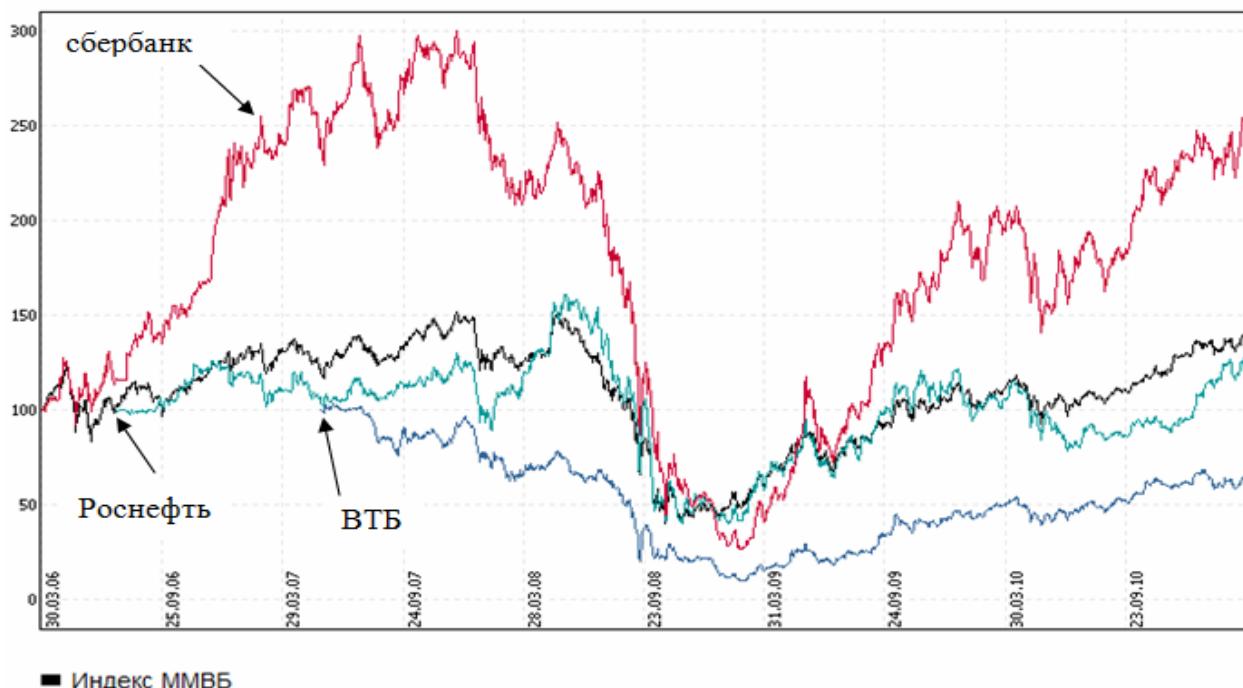


Рис.1. Сравнительная динамика индекса ММВБ и эмитентов народных IPO.

Из примера Б. Биггса следует, что при формировании бизнес-модели, которая характеризуется первичностью объема проданных услуг над управлением инвестициями, вместо управления активами с целью создания прибыли для инвесторов менеджмент больше заботится о продажах потенциально опасных, но легкореализуемых финансовых активов. С одной стороны, инвестиционные управляющие начинают ориентироваться на формирование краткосрочных целей и их достижение, в результате чего значительно теряют в свободе маневра. Они вынуждены проводить в жизнь популярные стратегии и продавать инвестиционные продукты, которые, будучи бессчетно дублированы на рынке, значительно теряют в доходности, но приобретают в риске. В конечном счете, инвестиционная компания приходит к краху, теряя активы своих инвесторов.

Аналогичные проблемы, вызванные принятием бизнес - подхода ме-

неджментом, развиваются и на более высоком – отраслевом уровне. В частности, именно они привели к краху тех ипотечных облигаций, которые запустили рефлексивные механизмы текущего кризиса. Данный эффект описан как «Иллюзия ликвидности»⁵, то есть процесс, в котором рейтинговые агентства создают видимость новой стоимости тем, где её фактически нет. В отличие от хедж-фондов, в функционирование бизнес - моделей ипотечных агентств были вовлечены не только продавцы с их стремлением продавать все большее количество эмиссий при все меньшем обеспечении, но также и рейтинговые агентства, которые, будучи заинтересованными структурами, завышали облигационным выпускам рейтинги, и страховые компании, не имевшие возмож-

⁵ Несветайлова А. Загадки глобального кредитного краха или об иллюзии ликвидности // Вопросы экономики №12.

ности страховать риски таких размеров⁶.

В случае с «народными IPO» роль рейтинговых агентств как «гаранта инвестиций» сыграло российское правительство.

Фактором, обостряющим перечисленные проблемы, является то, что основным сегментом обманутых инвесторов в РФ, особенно при народных IPO, являются традиционно депрессивные финансы домохозяйств. Вместе с тем задача по девальвации сбережений и вовлечении их в хозяйственный оборот остается нерешенной. Таким образом, при проведении народных IPO фактически достигнутый результат обратен заявленному: частные и профессиональные инвесторы разочарованы в государственных активах, а потому окно для IPO остальных государственных монополий (РЖД, Росатом, Ростехнологии) закрыто.

Эти предпосылки подводят нас ко второму глобальному вопросу: как стало возможно проведение народного IPO по завышенной цене. Здесь свою роль сыграла вторая проблема российской инвестиционной отрасли в ритейл сегменте, сосредоточенная в системе взаимоотношений продавец => потребитель. И представляющая собой **люмпенизацию инвестиционного процесса**⁷.

Русский человек достаточно азартный и эмоциональный психотип личности. В русском ценностном индексе соединяются высокий уровень потребности в самоутверждении и средний уровень склонности к изменениям (производная от обучаемости). Азарт не запрещен в нашей стране законодательно, отсутствуют серьезные религиозные

барьеры, а в культурологическом архетеипе массового сознания «русский» предстает в виде азартного игрока, что отражено (и чему способствует) в целом ряде классических литературных произведений.

Вместе с тем тип личности россиянина низкорациональный, а в условиях общей социальной неустроенности он подвержен влиянию со стороны разного рода авторитетов, прозекционистов поддаётся манипуляциям. Это приводит к различным негативным последствиям, среди которых опошление и деградация многих значимых процессов в обществе. В. Р. Соловьев ввел в обиход понятие люмпенизация выборного и демократического процесса, описав его как внушение гражданам простоты процесса политического выбора, снижения его значимости, равно как и люмпенизацию всего массового сознания в области восприятия информации, которую Соловьев понимает как отсутствие у граждан желания обладать полной и достоверной информацией, скатывание к развлекательности и шоуобразности действия, что приводит к нигилизму и социальной деградации.

В инвестициях данный процесс определен в замещении аналитического подхода в инвестиционных решениях клиентов импульсным⁸ подходом, что достигается рекламными методами и манипуляцией с сознанием. Подобное становится возможным по причине, во-первых, финансовой неграмотности населения и, во-вторых, с учетом бизнес-подхода, стремления инвестиционных институтов к упрощению процесса выбора инвестором. Означенные процессы имели место и продолжают развиваться во всех сегментах инвестиционного бизнеса, в том числе при первичных размещениях.

⁶ Рейтинговые агентства винят в обострении кризиса в Европе // Прайм-такс 12.05.2010

⁷ Анесянц Ю. С. Концепция создания общего информационного поля в применении к коллективным инвестициям: проблема спроса. // Новые технологии. МГТУ №1, 2011.

⁸ Менеджмент и маркетинг, ориентированный на потребителей
<http://www.market-pages.ru/marketing/>

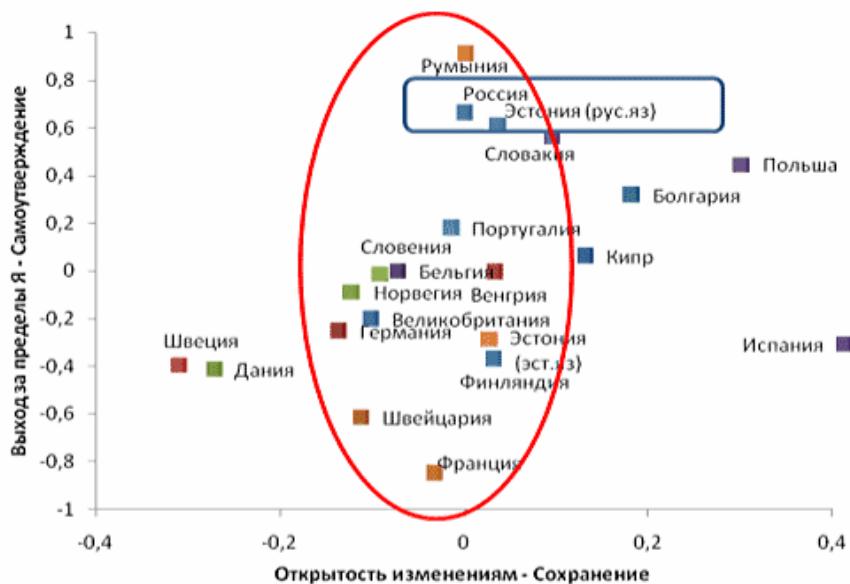


Рис.2. Средние значения ценностных индексов в европейских странах

В первую очередь можно говорить о широких слоях обманутых вкладчиков в структуры пирамидально-сетевого типа, в том числе МММ, РДС, Властилина и многие другие, математический механизм которых не предполагает обогащения большей части участников⁹. Более сложными системами являются FOREX компании. Эти компании находятся во прямом конфликте интересов со своими клиентами, что предполагает выигрыш только одной стороны, которой и является forex-брюкер¹⁰. Все эти схемы могут быть описаны как в разной степени мошеннические.

В свою очередь находящиеся в рамках законодательства, и даже подверженные регулированию Ассоциацией по защите прав инвесторов (АЗИПИ), основные сегменты финансовой системы в том числе: система коллективных инвестиций, доверительного управления и брокерского обслуживания тоже

подвержены процессам люмпенизации. В этих сегментах происходит прямое или косвенное введение инвесторов в заблуждение как относительно параметров риск/доходность инвестиционного продукта, так и в отношении стоимости владения/ операционной стоимости указанных услуг и продуктов. Определение инвестиционного процесса как игровой деятельности, фиксированного или сверхрыночного дохода. Такие злоупотребления продавцов носят массовый, но легитимный характер: инвестор получает неполную информацию и легко склоняется к финансовому нигилизму.

Благодаря низкому входному порогу и агрессивной рекламе акции Роснефти приобрели более 115 тыс. россиян на сумму 750,5 млн. долларов. Новыми акционерами Сбербанка стали более 30 тыс. россиян, купивших 155 тыс. акций на сумму 13,7 млрд руб. (\$523 млн). В IPO ВТБ приняли участие 131 тыс. россиян, которые инвестировали рекордные \$1,6 млрд в акции банка. Таким образом, инвесторами стали 286 тыс. граждан.

Из результатов можно сделать вывод, что чем более «народным» ста-

⁹ Радаев В. В. Возвращение толпы: анализ поведения вкладчиков «финансовых пирамид» // Вопросы социологии. — 1998.

¹⁰ Корнелиус Л. Торговля на мировых валютных рынках = Trading in the Global Currency Markets. — 2-е. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005

новится размещение, тем меньшие шансы на рост актива на вторичном рынке. Учитывая механизм ценообразования, можно сформулировать следующую закономерность: там, где профессиональные инвесторы готовы вложить средства для получения в дальнейшем премии за риск на вторичном рынке, частные «народные» инвесторы формируют избыточный спрос, заводя цену размещения в зону перекупленности. Именно по этой, завышенной, цене активы распределяются среди подавших заявки профессиональных и непрофессиональных участников.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1.Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг».
- 2.IPO как источник привлечения капитала от 03.06.2010. www.finance-economy.ru
- 3.Петрова Ю. «Народные IPO» могут стать и благом, и наказанием для эмитентов // Свой взгляд. 15.06.2006
- 4.Соломатин Е. Механика IPO // РЦБ №5, 2001.
- 5.Roos. D. 10 Biggest IPO Flops in History
- 6.Коммерсантъ, №32 (3849), 28.02.2008
- 7.Радаев В. В. Возвращение толпы: анализ поведения вкладчиков «финансовых пирамид» // Вопросы социологии. — 1998.
- 8.Костин А. Банк ВТБ будет принимать заявки от граждан на приобретение акций с 9 апреля до 7 мая без выходных –ПРАЙМ ТАСС 04.04.2007 - <http://www.prime-tass.ru/news/>
9. Корнелиус Л. Торговля на мировых валютных рынках = Trading in the Global Currency Markets. — 2-е. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
- 10.За обвал ответит. Газета Ведомости 13.06.2007
- 11.Саморосова А. Все на IPO. 29.05.2007 - <http://rbcdaily.ru/2007/05/29/focus/277722>
- 12.Анесянц Ю. С. Концепция создания общего информационного поля в применении к коллективным инвестициям: проблема предложения. // Новые технологии. МГТУ №1, 2011.
- 13.B. Biggs. Hedgehogging. /John Wiley & Sons, 2006.
- 14.Несветайлова А. Загадки глобального кредитного краха или об иллюзии ликвидности // Вопросы экономики №12. 2010г.
- 15.Анесянц Ю. С. Концепция создания общего информационного поля в применении к коллективным инвестициям: проблема спроса. // Новые технологии. МГТУ №1, 2011.
- 18.Рейтинговые агентства винят в обострении кризиса в Европе // Праймтасс 12.05.2010
- 19.Арабов П. Рейтинговые агентства ответят за кризис // Известия № 21 (28282) от 8.02.2011
- 20.Магун В., Руднев М.- Жизненные ценности российского населения: сходства и отличия в сравнении с другими европейскими странами. // Вестник общественного мнения. Левада центр, № 1, 2008.
- 21.Кудешова С.Г., Полковникова Л.В., Трофимчук А.В. Шансы на самоорганизацию // Экономические стратегии. Центр сертификации и рейтингов ИНЭС №02-2009, стр. 142-147
- 22.Менеджмент и маркетинг, ориентированный на потребителей <http://www.market-pages.ru/marketing/>

финансовая информация, операционная информация, финансовые инвестиции, инвестор, регулятор финансового рынка, мегарегулятор, финансовая компонента.

Гаевец Е.А.,
аспирант кафедры «Финансово-экономический инжиниринг»
Ростовского государственного
экономического университета
(РИНХ)

Эл.почта:
elenagaevets@rambler.ru.

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ
ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ
ФИНАНСОВОЙ ПРОЗРАЧНОСТИ
ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ
РОССИИ**

В статье проводится анализ степени финансовой прозрачности банков и других типов финансовых институтов. Во-первых, автор определяет, что банки раскрывают финансовую информацию в более полном объёме, в отличие от финансовых институтов другого типа. Соответственно финансовым институтам другого типа необходимо уделять большее внимание более полному раскрытию финансовой информации. Во-вторых, автор предлагает создание универсальной методики определения степени прозрачности для банков и других типов финансовых институтов, которая будет базироваться на общих подходах, но при этом будет учитывать специфические особенности функционирования различных типов финансовых институтов, что позволит проводить сравнительный анализ степени финансовой прозрачности финансовых институтов.

Ключевые слова: финансовые институты, финансовая прозрачность,

Финансовые институты - ключевые элементы финансовой системы, которые представлены как банковскими, так и небанковскими структурами. Небанковские финансовые структуры подразделяются на страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды, лизинговые компании, микрофинансовые организации и другие.

Одной из наиболее актуальных задач в посткризисный период для финансовых институтов является соответствие стандартам наилучшей мировой практики в части финансовой прозрачности. Финансовая прозрачность является ключевым компонентом емкого понятия прозрачность финансовых институтов. Финансовая прозрачность представляет собой информацию о финансовой деятельности финансовых институтов. На основании данного вида информации можно оценить финансово-хозяйственную деятельность финансовых институтов. Качественное раскрытие финансовой информации выполняет ряд важных функций, таких как:

-стимулирует инвестиционную привлекательность финансовых институтов;

-повышает престиж и конкурентоспособность финансовых институтов в условиях современной экономики;

-влияет на уровень доверия финансовым институтам;

-повышает кредитные рейтинги финансовых институтов и т.д.

Таким образом, повышение финансовой прозрачности является одной из наиболее актуальных задач для финансовых институтов. Пока в России сравнительно полное раскрытие информации характерно только для бан-

ков, другие типы финансовых институтов не уделяют особого внимания раскрытию финансовой информации.

Был проведен анализ результатов исследования всемирно – известной рейтинговой компанией Standard and Poors с целью определения степени про-

зрачности российских банков в 2009г. Результаты исследования информационной прозрачности российских компаний в 2009г. показали, что банковский сектор не является самым прозрачным и уступает другим секторам российской экономики. [см.рис.1]

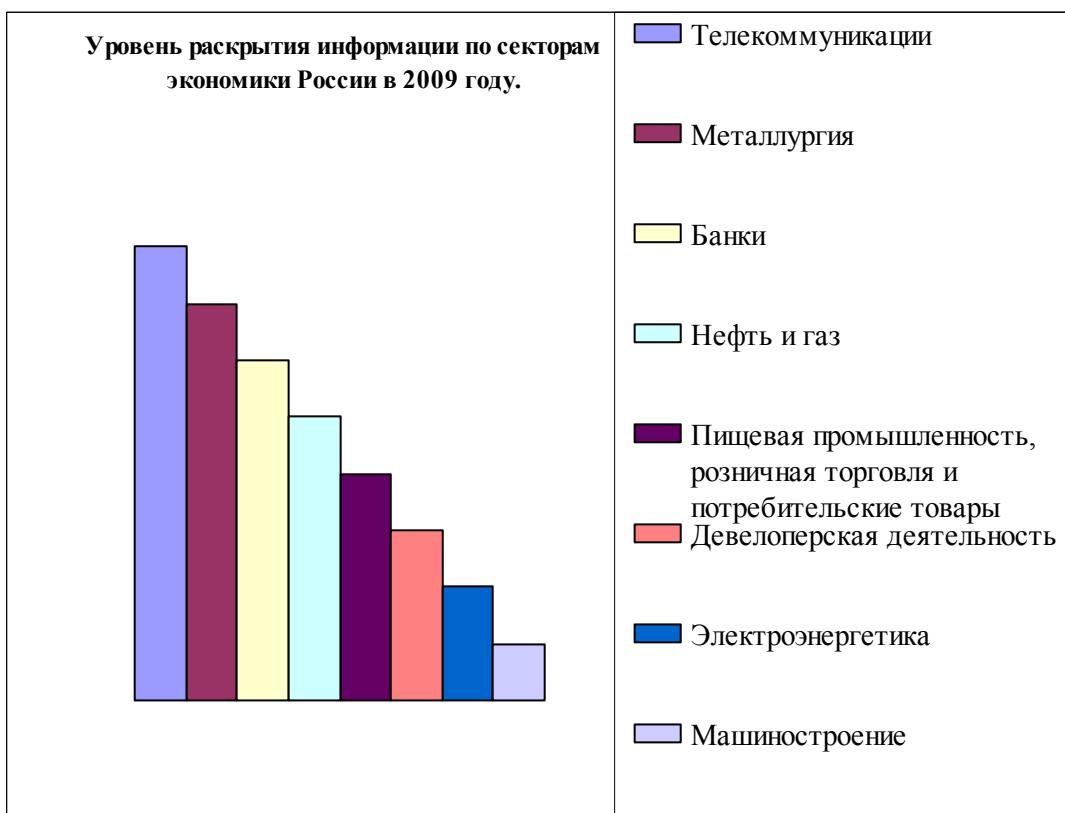


Рис.1. Уровень раскрытия информации по секторам экономики России в 2009г.

Источник: рассчитано автором по данным сайта www.standardandpoors.ru.

Из рисунка 1 видно, что уровень прозрачности банков невысок по сравнению с уровнем прозрачности других отраслей, особенно это касается отраслей телекоммуникаций, которые можно назвать лидерами в области раскрытия информации. Во многом это происходит из-за того, что значительная доля компаний телекоммуникационного сектора входят в листинг зарубежных фондовых бирж, а они, как известно, предъявляют жёсткие требования к раскрытию финансовой информации, а также компании этого профиля испытывают

потребность в масштабных инвестициях.

Финансовая прозрачность банковского сектора, хотя не является пока равнозначной прозрачности лидеров, постепенно повышается, что очень важно именно в посткризисный период. Вследствие влияния негативных тенденций мирового финансового кризиса уровень доверия к банкам значительно снизился, многие банки стали использовать более полное раскрытие финансовой информации как инструмент повышения доверия к ним.

Значительная часть банков России показывает низкую степень финансовой прозрачности, но есть и те банки, в которых одной из приоритетных задач является повышение уровня финансовой информации.

Среди представителей банковского сектора экономики можно назвать несколько положительных примеров. ОАО «Сбербанк России», которая является самой финансово прозрачной компанией банковского сектора, по оценкам Standard and Poors].

Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы составляют четверть банковской системы страны, а доля в банковском капитале находится на уровне 30%. По данным журнала *The Banker*, по состоянию на 1 июля 2009 г., Сбербанк занимал 38-е место по размеру основного капитала (капитала 1-го уровня) среди крупнейших банков мира. Сбербанк публикует свою отчётность по МСФО на квартальной основе. А также особое внимание в деятельности «Сбербанка» отводится анализу и прогнозированию финансовых показателей.

Кроме того, источники, позволяющие ознакомиться с финансовой информацией Сбербанка, отличаются достаточно высоким уровнем информативности, особенно это касается сайтов в Интернете. Сайты были и остаются самыми доступными источниками различной информации, в том числе и финансовой.

Каково же современное состояние финансовой прозрачности других типов финансовых институтов России, в частности, страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов? Важным является то, что никакие исследования этих финансовых институтов, касающихся определения степени прозрачности, в части финансовой информации, подобно исследованию, проведённому Standard and Poors, практиче-

ски не проводятся. Следовательно, сделать вывод о степени финансовой прозрачности данных финансовых институтов достаточно затруднительно. Ознакомившись с веб-сайтами, можно оценить структуру раскрываемой финансовой информации.

Так, структуру финансовой информации негосударственных пенсионных фондов, можно представить как:

- информацию о финансовой отчётности;
- информацию об инвестиционной политике.

Как правило, в разделе финансовой отчётности представлен баланс и отчёт о прибылях и убытках.

В разделе «Инвестиционная политика» отражена информация о структуре пенсионных резервов и накоплений, а также об эмитентах, в ценные бумаги которых инвестированы пенсионные резервы.

У паевых инвестиционных фондов структура раскрываемой финансовой информации немного иная. Помимо раздела, содержащего основную финансовую отчётность (баланс, отчёт о прибылях и убытках), существует раздел, где содержится дополнительная отчетность, а именно:

- ежедневное раскрытие информации о стоимости пая;
- информация о стоимости чистых активов по каждому из паевых фондов.

Кроме того почти все паевые инвестиционные фонды осуществляют управление пенсионными накоплениями. Соответственно существуют формы отчетности по управлению пенсионными накоплениями, аналогичные формам отчёtnости по управлению паями.

У страховых компаний раскрываемая финансовая информация несёт более детальный характер в части содержания финансовой отчёtnости.

Для всех трех рассмотренных типов финансовых институтов характе-

рен узкий перечень раскрываемой финансовой информации.

Соответственно, по мнению автора, данным типам финансовых институтов целесообразно уделять большее внимание более полному раскрытию финансовой информации, такой, как:

- информация, касающаяся финансовых прогнозов;
- информация, касающаяся фирмы аудитора;
- информация, касающаяся финансовых рисков.

Более полная открытость финансовой информации будет способствовать повышению рейтингов перечисленных выше финансовых институтов, усилению их конкурентоспособности, а соответственно и росту уровня доверия к ним.

Несмотря на требования регулятора финансового рынка к раскрытию финансовой информации, не вся информация этого рода раскрывается финансовыми институтами, а также не существует универсальной системы раскрытия финансовой информации. Мотивацией к тому, чтобы упорядочить систему раскрытия информации, может служить задача повышения прозрачности финансового рынка, указанная в Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года.

Опираясь на методику определения прозрачности Standard and Poors и на принципы, содержащиеся в Кодексе надлежащей практики обеспечения прозрачности денежно – кредитной и финансовой политики, разработанные Международным валютным фондом, возможно создать методику, базирующуюся на общих принципах, для определения степени финансовой прозрачности для банковских и небанковских типов финансовых институтов, в частности, таких, как: страховые компании, негосударственные пенсионные фонды,

паевые инвестиционные фонды. Методика определения прозрачности Standard and Poors направлена в большей степени на межсекторное сравнение финансовой прозрачности в экономике, а межвидовой анализ по секторам еще не предусмотрен. Возможно развитие данной методики с целью межвидового сравнения финансовой прозрачности в финансовом секторе.

Таким образом, данная методика должна содержать общие подходы, принципы, а также группу общих показателей, применяемых ко всем типам финансовых институтов, учитывая специфику отдельных финансовых институтов на базе выделения их специфических характеристик и показателей их оценки. При этом методика, разработанная с учётом специфики деятельности банковских и небанковских типов финансовых институтов, должна предусматривать проведение сравнительного анализа уровня финансовой прозрачности данных финансовых институтов.

Сравнительный анализ необходим по ряду причин. Во-первых, в соответствии с законодательством РФ регуляторы финансового рынка, которые осуществляют надзор над банковскими и небанковскими типами финансовых институтов, различны. Надзор за банками осуществляется ЦБ, надзор за страховыми компаниями – Федеральная служба страхового надзора, а за финансовыми институтами другого типа - ФСФР. Требование к раскрытию финансовой информации также различны. На данный момент практически невозможно сравнить уровень прозрачности банков и других типов финансовых институтов, одной из причин этого является то, что нет единого регулятора и нет универсальной методики определения прозрачности.

Создание в России единого федерального органа, регулирующего финансовые рынки в части осуществления контроля за любой деятельностью по

оказанию финансовых услуг банками и другими типами финансовых институтов, необходимо. Таким федеральным органом может стать мегарегулятор. О создании и необходимости мегарегулятора на протяжении нескольких лет ведутся дискуссии. В 2009г. в аппарате Государственной Думы РФ был разработан проект федерального закона "О мегарегуляторе финансовых рынков", где будет определён унифицированный порядок обеспечения контроля деятельности всех финансовых институтов, в том числе и в части раскрытия финансовой информации.

Во вторых, результаты сравнительного анализа могут в значительной степени повлиять на конечное решение инвестора о типе финансовых инвестиций. Уровень финансовой прозрачности напрямую связан с процессом привлечения инвестиций и может провоцировать как приток, так и отток денежных средств в тот или иной тип финансовых институтов.

Как было упомянуто выше, методика оценки уровня финансовой прозрачности для банков и других типов финансовых институтов должна базироваться на принципах кодекса надлежащей практики обеспечения прозрачности денежно – кредитной и финансовой политики обеспечения финансовой прозрачности, ключевыми из которых являются:

- качество раскрываемой финансовой информации. Финансовая информация должна давать полное представление о деятельности финансового института;
- достоверность раскрываемой финансовой информации. Финансовая информация не должна допускать искажений;
- своевременность раскрываемой финансовой информации. Финансовая информация должна раскрываться в строго установленные сроки;

- обоснованность раскрываемой финансовой информации. Финансовая информация должна обеспечивать возможность оценки деятельности финансового института.

Таким образом, перечисленные выше ключевые принципы, которые содержатся в кодексе надлежащей практики обеспечения прозрачности денежно - кредитной и финансовой политики обеспечения финансовой прозрачности, представляют собой основополагающие и руководящие идеи, которые во многом определят порядок построения и функционирования методики оценки уровня прозрачности банков и других типов финансовых институтов.

Методика оценки уровня финансовой прозрачности банковских и других типов финансовых институтов должна включать в себя следующие этапы:

- выделение финансовой компоненты системы прозрачности;
- выделение критериев и показателей такой оценки;
- определение степени прозрачности по каждому критерию и выявление малораскрываемых элементов финансовой информации.

Проведение оценки по названной методике позволит разработать систему мероприятий для повышения степени финансовой прозрачности с учётом специфики деятельности финансовых институтов различного типа.

Финансовая компонента системы прозрачности представляет собой финансовую и операционную информацию. Для оценки прозрачности финансовой информации возможно использовать такие показатели, как:

- финансовые прогнозы;
- годовая финансовая отчетность по МСФО и примечания к ней;
- аудированная финансовая отчетность по МСФО;
- полная информация о сделках с заинтересованностью;

- показатели ликвидности;
 - название фирмы аудитора;
 - вознаграждение, выплачиваемое аудитору за аудиторские и неаудиторские услуги;

- политика ротации аудитора;
- подробный прогноз доходов.

Раскрытие именно этих показателей финансовой информации формирует финансовую информацию, открытость, качество, доступность которой влияют на мнение инвестора.

Показатели оценки операционной информации как элемента финансовой прозрачности можно представить как:

- наличие подробного описания предлагаемых финансовыми институтами продуктов и услуг;
- проведение компанией анализа рисков финансового института;
- политику по управлению рисками;
- показатели эффективности финансовых институтов;
- информацию об краткосрочных и долгосрочных инвестиционных планах.

Перечисленные выше показатели оценки финансовой компоненты системы прозрачности таких финансовых институтов, как: страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды, имеют разную степень раскрываемости. Вследствие этого данные показатели необходимо проанализировать с точки зрения степени раскрываемости.

Выявив те критерии, информация по которым раскрывается не в полном объёме или не раскрывается вообще, необходимо разработать систему мер по повышению уровня финансовой прозрачности. Разработка системы мероприятий по повышению финансовой прозрачности включает в себя следующие направления:

- создание единого регулятора финансового рынка – мегарегулятора;

- опираясь на принципы, изложенные в кодексе надлежащей практики обеспечения прозрачности денежно – кредитной и финансовой политики, разработанные Международным валютным фондом и методику StandardandPoors, разработать универсальную методику для оценки уровня прозрачности банковских и других типов финансовых институтов, в том числе и в части финансовой информации.

Кроме того, банковским и небанковским типам финансовых институтов для повышения уровня финансовой прозрачности необходимо выполнять ряд условий таких, как:

- совершенствовать структуру веб - сайтов, которые были и остаются наиболее доступными источниками финансовой информации;
- делать акцент на качественное и достоверное раскрытие тех показателей финансовой информации, которые являются в настоящее время малораскрываемыми;
- составлять ежеквартальные, полугодовые и годовые отчёты в соответствии с международными принципами бухгалтерского учета, а также с учётом того, чтобы они содержали в себе полную информацию;
- стараться сокращать до минимума временной разрыв между окончанием периода финансовой отчетности и датой опубликования показателей финансовой деятельности за этот период.

Таким образом, опираясь на методику определения прозрачности StandardandPoors и на принципы, содержащиеся в Кодексе надлежащей практики обеспечения прозрачности денежно – кредитной и финансовой политики, разработанные Международным валютным фондом, по мнению автора, можно создать универсальную методику оценки степени прозрачности для всех типов финансовых институтов, которая будет опираться на общие подходы, но при этом будет учитывать специфические

особенности функционирования различных типов финансовых институтов, что позволит проводить сравнительный анализ степени финансовой прозрачности финансовых институтов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙСПИСОК

1.Сысоева А.В. Перспективы регулирования деятельности кредитных организаций мегарегулятором //Юридическая

работа в кредитных организациях.- 2010.-№3.

2.Составлено автором по Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года (Постановление Правительства № 2043-р от 29.12.2008г.)
3. <http://www.sbrf.ru/>
4. <http://www.standardandpoors.ru/>
5 <http://www.imf.org/>

Иванова Е.А.
к.э.н., доцент кафедры
«Финансово-экономический инжиниринг» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл.почта:
Ivanova.Elena-05@yandex.ru

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЙ

Автором исследуется экономическая сущность корпоративных финансов, выделяются экономические субъекты, с которыми у корпорации возникают финансовые отношения, изучаются основные направления использования финансовых ресурсов компаний. В статье затрагивается проблема оценки стоимости конкретной компании с выделением финансовых факторов стоимости. В заключение делается вывод, что структурные изменения в российской экономике, её поступательное развитие в условиях глобализации мировой экономики невозможны без значительного привлечения внешних финансовых источников, и, прежде всего, на российском финансовом рынке

Ключевые слова: финансовая система, денежные ресурсы, финансовые отношения, капитал, корпорация, финансовая стратегия, стоимость компании, экономическая прибыль, инвестиционная деятельность, прозрачность информации.

Корпоративные финансы функционируют в рамках финансовой системы государства и составляют ее основу. Под термином «корпоративные финансы» понимается управление движением капитала в рамках определенной компании. Слово «корпоративный» указывает на корпоративную форму правления. Корпоративные финансы – это денежные отношения, связанные с формированием и распределением денежных ресурсов предприятий-участников, входящих в корпорацию, и их использованием на выполнение обязательств перед предприятиями – участниками корпорации, финансово-кредитной системой и государством, а также на обеспечение функционирования как отдельных участников, так и корпорации в целом.

Как показало проведенное исследование, финансовые отношения возникают у корпорации (акционерного общества) со следующими субъектами хозяйствования:

- учредителями – при формировании уставного капитала;
- акционерами – при выплате им процентов и дивидендов по эмиссионным ценным бумагам, а также при выкупе собственных акций с целью их досрочного погашения;
- кредиторами – при погашении займов и обязательств;
- банками – при получении и погашении ссуд и процентов по ним;
- негосударственными финансовыми посредниками, например, со страховщиками, инвестиционными компаниями и фондами, фондовыми биржами – при осуществлении профильных операций;
- дочерними и зависимыми обществами – при возмещении им убытков, причиненных основным обществом, и при покупке акций зависимых обществ;
- государством – по налогам и сборам в бюджетную систему, взносам во внебюджетные фонды, при финанси-

ровании из бюджета отдельных видов расходов: капитальных вложений, научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок.

Реальным выражением разнообразных внутренних и внешних денежных отношений корпорации с другими участниками экономического процесса являются денежные средства компании. Денежные средства компании – это аккумулированные в денежной форме доходы и поступления, находящиеся в непрерывном хозяйственном обороте у компании. Денежные средства компании являются одним из видов её финансовых активов, представленные средствами в российской и иностранной валюте, ценными бумагами и денежными документами. Финансовые активы и финансовые обязательства компании, находясь в непрерывном хозяйственном кругообороте, в свою очередь, образуют финансовые потоки. Одним из важнейших аспектов движения финансовых потоков корпорации является процесс формирования её финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы компании – это собственные и привлечённые денежные средства, определяющие потенциальные возможности развития компании. Финансовые ресурсы формируются большей частью за счёт прибыли от различных видов деятельности, выручки от реализации выбывшего имущества, амортизации, прироста устойчивых пассивов, займов, различных целевых поступлений, паевых и иных взносов работников компании, продажи ценных бумаг, выпускаемых корпорацией, дивидендов и процентов по ценным бумагам других эмитентов, доходов от финансовых операций компаний.

К основным направлениям использования финансовых ресурсов компании можно отнести: финансирование текущих потребностей деятельности компаний; финансирование мероприятий для поддержания надлежащего уровня организационно-управленческой

системы корпорации; инвестирование средств в реальное производство, пред следующее различные цели, к примеру, создание новых производств, модернизацию, или техническое перевооружение, существующих; формирование резервов, которое осуществляется как самой компанией, так и сторонними страховыми организациями в целях защиты компании от неблагоприятных изменений внешней среды. Финансовые ресурсы, приносящие прибыль компании, и образуют её капитал. Он выступает в качестве превращённой формы финансовых ресурсов. Концентрация и централизация капитала – это исходная база для формирования корпоративных структур.

Капитал корпорации можно классифицировать по различным признакам [1, с.206]:

- принадлежности - на собственный и заемный;
- целям использования – на производственный, ссудный и спекулятивный;
- формам инвестирования - на капитал в денежной, материальной и нематериальной форме, используемый для формирования уставного капитала корпорации;
- объектам инвестирования – на основной и оборотный;
- по формам собственности – на государственный, частный и смешанный;
- по организационно-правовым формам деятельности - на акционерный и складочный (паевой);
- характеру участия в производственном процессе - на функционирующий и нефункционирующий;
- характеру использования собственниками – на потребляемый и накапливаемый (реинвестируемый);
- источникам привлечения – на отечественный и иностранный.

Можно предложить следующий алгоритм процесса оптимизации структуры капитала:

1. Анализ состава капитала в динамике за ряд периодов (кварталов, лет), а также тенденции изменений его структуры. В процессе анализа рассматриваются такие параметры, как: коэффициенты финансовой независимости, задолженности, соотношения между долгосрочными и краткосрочными обязательствами. Далее изучаются показатели оборачиваемости и рентабельности активов и собственного капитала.

2. Оценка основных факторов, определяющих структуру капитала. К ним относятся:

- отраслевые особенности хозяйственной деятельности;
- стадия жизненного цикла компании;
- конъюнктура товарного и финансового рынков;
- уровень прибыльности текущей деятельности;
- налоговая нагрузка на компанию;
- степень концентрации акционерного капитала.

С учетом перечисленных факторов управление структурой капитала предполагает решение трех задач: установление оптимальных пропорций использования собственного и заемного капитала; обеспечение в случае необходимости привлечения дополнительного внутреннего или внешнего капитала; оптимизацию структуры капитала по критерию доходности собственного капитала.

Успех управления корпоративным финансами зависит от стратегии и тактики управления самой корпорацией. Финансовая стратегия должна вписываться в общую стратегию корпорации и быть адекватной ей по целям и задачам. Финансовая стратегия играет подчинённую роль по отношению к экономической стратегии, но является ведущей среди функциональных стратегий фирмы. Это объясняется координирующей ролью финансов в системе управления корпорацией и особым местом, которое занимают финансовые ресурсы остальных видов [2, С.5].

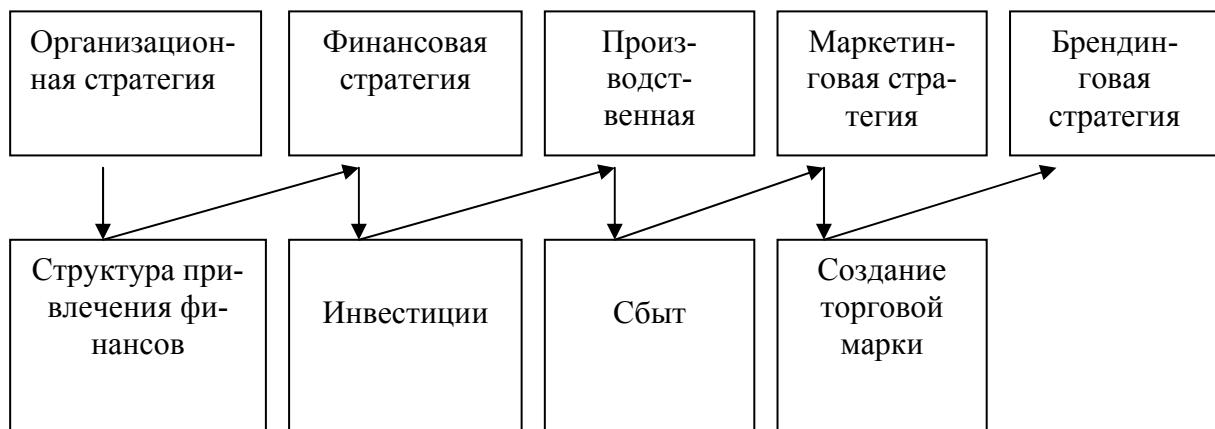


Рис. 1. Общая стратегия управления корпорацией.

Развитие корпорации напрямую зависит от правильно организованной финансовой деятельности и, прежде всего, ее кредитной и инвестиционной деятельности. Поскольку реструктуризация корпораций и создание сложных

корпоративных структур приводят к взаимодействию большого количества юридических лиц, высший менеджмент должен учитывать следующие принципы финансовой политики: консолидацию структурных подразделений кор-

порации в отношении налогов; создание дополнительных производственных мощностей в результате слияния и ускорения процесса диверсификации; централизацию участия в капитале других предприятий; проведение единой политики и контроля за соблюдением миссии организации в целом.

Ключевой ценной бумагой, посредством которой распределяется собственность корпорации, а значит, и власть, является акция. Кроме того, акция не только ключевой инструмент изменения отношений собственности, но и источник инвестиций.

Курсовую стоимость акций, как известно, определяют следующие факторы:

- категория и тип акций. Обыкновенные акции обычно ценятся на рынке выше, чем привилегированные, так как дают право голоса на общем собрании акционеров;
- экономическое состояние акционерного общества и его способность выплачивать дивиденды (для этого рассчитывается показатель «рост стоимости активов общества»);
- общая экономическая ситуация в отрасли;
- инфляционные тенденции. Чем выше инфляция, тем более возрастает курсовая цена акций;
- норма ссудного процента. Покупка акций будет иметь смысл, если доход, полученный от вложений средств, окажется не меньше, чем от вложения денег на банковский депозит.

Кроме акций, к финансовым инструментам корпоративного управления относятся и другие виды ценных бумаг, обращающихся на рынке корпоративных ценных бумаг. Это – облигации компаний и предприятий, банков, которые рассчитаны на заимствование дополнительных денежных средств для финансирования целевых проектов, векселя организаций и кредитно-финансовых институтов, сберегатель-

ные и депозитные сертификаты, опционы, фьючерсы, векселя, депозитарные расписки, целью обращения которых является извлечение прибыли из колебаний цен какого-либо биржевого актива. Корпоративные ценные бумаги выпускаются при учреждении акционерного общества и размещении акций среди его учредителей, увеличении размеров уставного капитала или же привлечении заёмного капитала через выпуск облигаций.

Мировая практика свидетельствует, что нормально функционирующий фондовый рынок состоит из двух основных рынков: рынка корпоративных ценных бумаг, представленного в основном акциями предприятий и банков, и рынка государственных ценных бумаг, которые должны уравновешивать друг друга. В России же наблюдается ситуация, когда соотношение ёмкостей рынков государственных и корпоративных ценных бумаг составляет 10:1, тогда как в большинстве стран оно примерно равно 1:2. Из российской практики последних лет очевидно, что состояние российского рынка корпоративных ценных бумаг и активность его участников существенно зависят от политической обстановки в стране. В настоящее время из всех инструментов рынка корпоративных ценных бумаг наиболее развит рынок акций.

Важной проблемой на сегодняшний момент выступает оценка стоимости конкретной компании. Корпорация создает стоимость за счет сильного бренда, низкой стоимости капитала, синергизма между бизнес-единицами, привилегированных отношений или доступа к уникальным ресурсам, за счет масштаба операции.

Успешная бизнес-модель компании предполагает, что в ней возникают положительно растущие потоки денежных средств от операционной деятельности (рис.2).



Рис. 2. Составные элементы управления стоимостью компании.

Управление стоимостью компаний должно начинаться с разработки системы показателей, обеспечивающей руководителей релевантной информацией о результатах работы менеджеров. Однако стоимость не всегда отражает только результаты работы менеджеров, на нее влияют и внешние факторы.

Все финансовые факторы стоимости нами условно разделены на 4 группы показателей: показатели, отражающие стратегическую эффективность компании; показатели, отражающие эффективность операционной деятельности; показатели, отражающие инвестиционную деятельность; показатели, отражающие финансовую деятельность.

Взаимосвязь данных показателей отражает стратегическую эффективность компании (рис. 3) (см. ниже)

В мировой практике для управления стоимостью используют показатель на основе экономической прибыли. Стюарт, автор этой концепции, определяет показатель экономической добав-

ленной стоимости компании как разность между чистой операционной прибылью после налогообложения и затратами на привлечение капитала.

$EVA = [NOPAT - WAGC]*NA$,
где

EVA – показатель экономической добавленной стоимости;

NOPAT – чистая операционная прибыль после налогообложения;

WAGC – средневзвешенная стоимость капитала;

NA – инвестиционный капитал.

Именно данный показатель позволяет оценить реальную экономическую прибыль при требуемой ставке доходности, которую акционеры и кредиторы смогли бы получить, вложив свои средства в ценные бумаги с таким же уровнем риска.

На стоимость компании напрямую влияет и то, насколько грамотно организовано управление финансовыми рисками в корпорации.

**Рис. 3.** Факторы стоимости компании.

Управление рисками корпорации подразумевает следующие регулярные действия:

- идентификацию риска – выявление возможности финансовых потерь, исходя из понимания бизнес-процессов компании;
- оценку риска – измеряемую в денежном выражении количественную оценку риска;
- мониторинг риска – совокупность действий специалистов компании по наблюдению за изменениями финансового состояния контрагентов, конъюнктуры товарных, денежных, валютных и фондовых рынков;
- контроль риска – осуществление регулярной проверки соблюдения установленных лимитов и подготовку соответствующей управленческой отчетности.

- регулирование риска – комплекс мероприятий, осуществляемых с целью снижения или полного устранения финансовых рисков, включая установление лимитов рисковых позиций, хеджирование рисков, принятие руководством решений, предусмотренных заранее разработанными стресс-сценариями.

В корпорации должна создаваться система управления рисками с целью обеспечения своевременной идентификации, оценки и принятия мер по оптимизации финансовых рисков и разрешения конфликтов интересов, возникающих в процессе деятельности участников корпорации в части управления рисками.

Исходя из указанных целей, основные задачи системы управления

рисками сводятся к тому, чтобы обеспечить:

- выполнение требований по эффективному управлению финансовыми рисками, в том числе обеспечение сохранности бизнеса участников корпорации;

- надлежащее состояние отчётности, позволяющее получать адекватную информацию о деятельности подразделений корпорации и связанных с ней рисках;

- определение в служебных документах и соблюдение установленных процедур и полномочий при принятии решений.

Применяемая внутри корпорации система управления рисками должна базироваться на общих критериях финансовой стратегии, выбранной компанией, и её финансовой политики.

В процессе осуществления управления рисками важное значение имеет определение вероятности возникновения риска и размера возможных потерь. Размер возможных потерь определяется, главным образом, характером осуществляемых операций и объёмом привлечённых для их реализации активов фирмы. В качестве же методов оценки вероятности возникновения рисков чаще всего используются такие методы, как: экспертные, статистические, расчётно-аналитические и аналоговые.

Экспертные методы оценки целесообразно применять при отсутствии необходимой для сравнения или выводов информации путём опроса квалифицированных специалистов в той или иной области с целью дальнейшей обработки полученных результатов.

Статистические методы оценки базируются на экстраполяции ранее полученной статистической информации с применением расчётов среднеквадратического отклонения, коэффициента вариации с целью определения вероятности возникновения рискового события.

Расчётно-аналитические методы оценки позволяют количественно оценить вероятность возникновения рисков на основе использования внутренней информации организации с определением коэффициентов чувствительности тех или иных показателей к изменению условий деятельности фирмы, когда вероятность возникновения отдельных рисков устанавливается в зависимости от значений плановых показателей финансовой деятельности.

Аналоговые методы оценки позволяют определить уровень вероятности возникновения рисков по отдельным наиболее часто повторяющимся операциям фирмы.

Источники финансирования корпорации, как известно, принято делить на внутренние и внешние, и, исходя из их удельного веса, формируется структура капитала корпорации. Финансовые решения компаний по поводу структуры своего капитала – это всегда определённый выбор между риском и доходностью, так как, к примеру, увеличение доли заёмного капитала повышает риск и доходность на собственный капитал. Корporации же, использующие только собственный капитал, имеют максимальную финансовую устойчивость, но это существенно ограничивает темпы их развития. Таким образом, конкретная целевая структура капитала обеспечивает заданный уровень доходности и риска в деятельности организации, минимизирует средневзвешенную стоимость или максимизирует рыночную стоимость организации [3, С.79]

В заключение хотелось бы отметить, что структурные изменения в российской экономике, её поступательное развитие в условиях глобализации мировой экономики невозможны без значительного привлечения внешних финансовых источников, прежде всего, на российском финансовом рынке.

В современных условиях экономического развития исследование фи-

нансовых аспектов функционирования корпораций является актуальной проблемой, поскольку процесс управления корпоративными финансами предопределяет возможности повышения эффективности функционирования корпорации, более эффективного использования финансовых ресурсов, результатом чего является, как правило, более высокий финансовый результат деятельности корпорации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. СПб: Питер. – 2010. - 256 с.
2. Давыдова Л.В., Ильминская С.А. Финансовая стратегия как фактор экономического роста фирмы // Финансы и кредит. – 2010. - №30. – С.5-15.
3. Прохоров Я.А. Источники финансирования корпорации // Финансы. – 2007. - №1. – С.78-80.

Лобахина Н.А.

аспирант кафедры «Антикризисное и корпоративное управление» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл.почта:

nataly_lobakhina@mail.ru

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ
УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ
МАЛЫХ И СРЕДНИХ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СТРУКТУР В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ**

Сектор малого и среднего предпринимательства сегодня является базовым и объективно необходимым элементом социально-экономической системы страны, что в значительной степени обуславливает актуальность управления устойчивостью его развития. Процесс поэтапного развития бизнеса предполагает смену состояний устойчивости и турбулентности, характеризующих способность предпринимательской структуры адекватно реагировать на динамично меняющиеся факторы внешней среды. В статье рассматривается теория жизненных циклов в ракурсе смены состояний устойчивости и турбулентности.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, жизненный цикл предприятия, развитие, устойчивость предпринимательства, турбулентность.

Малые и средние фирмы существуют как несколько месяцев, так и несколько десятилетий, они могут развиваться в сторону увеличения масштабов производства и становиться крупными производственными структурами или же двигаться в сторону улучшения качественных показателей, но при этом все же оставаться малым бизнесом.

Современная экономика предлагает достаточно перспектив для любого предприятия. Это обусловлено значительным количеством программ поддержки, дифференциацией активно развивающихся форм собственности, высокоразвитой конкурентной средой, позволяющей использовать наиболее выгодные условия для сотрудничества. В условиях ежедневной необходимости принятия решений, в которых оказываются руководители, ясным и бесспорным остается только одно – оставаться «на плаву»: структура должна непрерывно самосовершенствоваться и развиваться.

Под развитием, как правило, понимается непрерывный процесс необратимого закономерного изменения системы. Развитие же организации представляет собой достаточно сложный и комплексный процесс, предполагающий изменение системы посредством изменения отдельных ее элементов, требующий детального изучения.

Анализ определения «Развитие организации» представлен в таблице 1.

Систематизация таблицы 1 показывает, что зарубежные авторы рассматривают развитие организации как совокупность усилий, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия, формирующих его способность оперативно реагировать на изменение окружающей среды.

Таблица 1. Сводная таблица определений понятия
«Развитие организации»

| № п/п | Источник | Определение |
|----------|---|--|
| 1. | Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организаций. Учебное пособие. Петрозаводск: ПетрГУ , 2002. | Развитие организаций – процесс достижения наиболее эффективного их функционирования |
| 2. | Дроздов И.Н. Управление развитием организаций. – Владивосток: ПИППККГС, 2001. | Развитие организаций – это закономерное, целесообразное, как правило, эволюционное, управляемое (самоуправляемое) позитивное изменение в заранее обозначенное время самой организации (ее целей, содержания, методов, форм организации производственного процесса) и ее управляющей системы, приводящее к достижению качественно новых результатов деятельности. |
| 3. | Словарь терминов антикризисного управления // http://dic.academic.ru/dic.nsf/anticris/73038 | Развитие организаций – долгосрочная программа усовершенствования возможностей организации решать различные проблемы и способностей к обновлению, в особенности путем повышения эффективности управления культурой организации. При этом активно используются теоретические и технологические новинки, достижения прикладных наук о поведении, в том числе и теории операций. |
| 4. | Smith, A. Training and Development in Australia. 2nd ed. 261. Sydney: Butterworths. 1998. | Развитие организаций – планируемые усилия всей организации по увеличению ее эффективности и жизнеспособности. |
| 5. | Smith, A. Training and Development in Australia. 2nd ed. 261. Sydney: Butterworths. 1998. | Развитие организаций - ответ на изменения, комплексная образовательная стратегия, направленная на изменение убеждений, взглядов, ценностей и структуры организации, с тем чтобы они могли лучше адаптироваться к новым технологиям, маркетингу и проблемам и изменять себя на головокружительной скорости. |
| 6. | Cummings and Worley, Organization Development and Change, Sixth Edition, South-Western Publishing, 1997. | Развитие организаций – широкое применение поведенческих научных знаний для планомерного развития и укрепления организационных стратегий, структур и процессов для повышения эффективности организации. |
| 7. | Семенков И. Стадии развития организации. http://dps.smrtlc.ru/Metod_D_Pr/L_Semenkov.htm | Процесс развития в общем случае заключается в том, что организация вырастает из определенных проблем, а в ходе их решения «высвобождается энергия», позволяющая решать проблемы следующего уровня. Развитие организации в первую очередь означает ее способность справляться с более сложными проблемами. |

Российские авторы в большей степени под развитием организации понимают некий процесс либо программу совершенствования отдельных характеристик предприятия с целью повышения ее адаптивности и гибкости, позволяющих выходить на качественно новый уровень в достижении результатов.

Наиболее полным и адекватным современным тенденциям экономики автор считает дефиницию Дроздова И.Н., предлагающего в своей книге «Управление развитием организации» следующее определение: «Развитие ор-

ганизации – это закономерное, целесообразное, как правило, эволюционное, управляемое (самоуправляемое) позитивное изменение в заранее обозначенное время самой организации (ее целей, содержания, методов, форм организации производственного процесса) и ее управляющей системы, приводящее к достижению качественно новых результатов деятельности» [1].

Следовательно, по мнению автора, развитие – это всегда изменение со знаком «+»: оно предполагает выход на более совершенный качественный уро-

вень состояния системы, но необязательно предполагает увеличение масштабов деятельности.

Для любой живой системы, в том числе и коммерческой организации, применимо следующее правило: если слишком долго оставаться в одном и том же состоянии, то есть риск стагнации (застоя), что автоматически приводит к постепенному регрессу.

В общем виде вариативность развития можно представить как процесс выбора между вертикальной интеграцией, или диверсификацией, горизонтальной диверсификацией и уходом вглубь рынка, концентрацией на повышении качества отдельного продукта или завоевании лидирующего положения на конкретном рынке (рисунок 1).

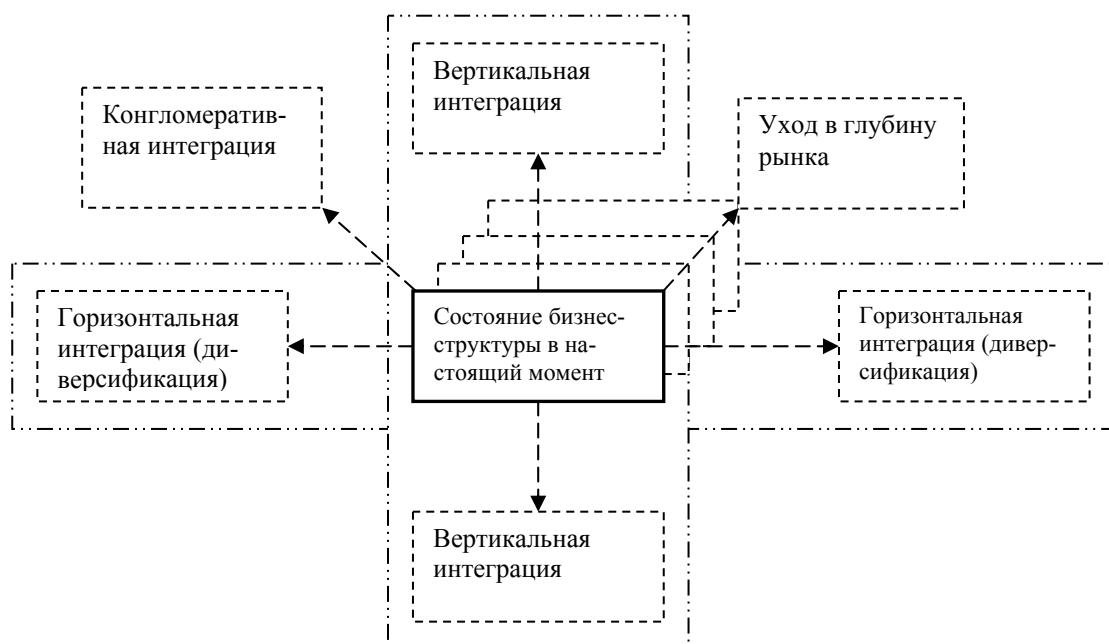


Рис. 1 Вариативность направлений развития предприятия
Источник: составлено автором

Под горизонтальной интеграцией в отношении предприятий малого и среднего бизнеса понимается создание кластеров малых предприятий, выпускающих продукцию одной степени проработки, сходную продукцию, использующих сходную технологию для достижения более устойчивого положения в условиях конкурентной борьбы с крупными предприятиями.

Горизонтальная дифференциация предполагает расширение сферы деятельности в направлении создания новых продуктов и услуг, производства сопутствующих товаров и др.

Вертикальная интеграция предполагает объединение предприятий разных стадий одной технологической цепочки.

Конгломеративная интеграция – это организационное объединение фирм, работающих в разных сферах предпринимательской деятельности. Решение об объединении со слабосвязанным с основным бизнесом предприятием может быть принято исходя из стратегических интересов.

Под стратегией ухода в глубину рынка понимается концентрация усилий предприятия на создании конкурентоспособного продукта, отвечающего тре-

бованиям потребителей с целью завоевания максимально большой доли рынка.

В процессе своего развития предприятие как система взаимосвязанных элементов проходит ряд циклов, сменяющих друг друга стадий устойчивости и турбулентности.

В этих условиях наиболее адекватным представляется рассмотрение организации как динамической модели на основе концепции жизненных циклов – стадий, на которых предприятие должно принять решение о направлении его дальнейшей деятельности и подвергать пересмотру и анализу используемые ранее инструменты.

Концепция жизненного цикла является одной из наиболее широко используемых в социальных науках. Ее применяют при анализе феноменов развития и взросления самых различных социальных объектов – от индивидуумов до отдельных организаций и их совокупностей. В целом концепция жизненного цикла возникла в конце XIX в. как комплекс идей, включающих в себя формы наследственности и развития на уровне индивидуумов и организмов, а также адаптации, выживания и вымирания на уровне отдельных видов и целых популяций живых организмов. Концепция жизненного цикла организации во многом опирается на другие дисциплины, например, биологию, социологию, психологию [2].

Существуют различные подходы к описанию жизненных циклов предприятия. Как зарубежные, так и отечественные ученые, такие, как: И. Айзедис, Л. Грейнер, У. Торберт, Д. Катц и Р.Кан, Г. Липит и В. Шмидт, А.Н. Занковский, В. Н. Самочкин, В.С. Касьянов и др., в своих работах, связанных прямо или косвенно с вопросами развития организации, проводили разграничение между отдельными стадиями ее развития.

В своей работе Касьянов В.С. [3] рассматривает механизм развития реальной организации с помощью модели ее жизненного цикла, дополненной концептуальными положениями теории катастроф и синергетики. Модель учитывает взаимосвязь жизненного цикла организации и последовательных жизненных циклов разрабатываемой продукции.

В работах американского исследователя И.Айзедиса [4] представлена модель жизненного цикла организации, основанная на этапах развития организации, названных по аналогии с растущим человеком – «рождение», «детство», «зрелость», «расцвет».

В результате исследований Л. Грейнера [4] в 1972 году на свет появилась теория трансформаций систем управления. Ее суть состояла в известной диалектической концепции превращения количества в качество. Иначе говоря, Грейнер предположил, что с ростом организации требования к системе управления меняются, а следовательно, и сами системы управления предприятием должны претерпевать изменения. Если же системы управления не изменяются в соответствии с требованиями бизнеса, то предприятие ждут неминуемые кризисы.

Однако, несмотря на различные подходы к анализу моделей жизненных циклов предприятия, можно сделать вывод, что в общем виде большинство авторов предполагают в развитии организации наличие четырех фаз: становления, роста, развития и упадка, причем последняя стадия может являться стадией зарождения на новом этапе, так называемое «зарождение».

Причем нельзя сказать о том, что процесс перехода от стадии к стадии проходит для предприятия безболезненно. В данном случае речь идет о проблемах, связанных с перестройкой всей системы в результате изменения ее качественных и количественных харак-

теристик, или так называемых процессов «турбулентности».

В сфере современных экономических исследований достаточно часто встречается понятие «турбулентность», однако, понимание данного процесса чаще основывается на интуитивном понимании его смысла, нежели на теоретически обоснованной научной базе.

В естественных науках под турбулентностью понимается движение в сплошной среде, при котором наблюдается формирование вихрей в результате пульсации скоростей в отдельных локальных областях [6].

Таким образом, в экономике турбулентность может быть представлена как неупорядоченное движение элементов экономической системы и, как следствие, сильные колебания экономических показателей.

И. Ансофф [7] создал модель внешней среды, имеющей пять уровней турбулентности – от самого слабого и легкопрогнозируемого до наиболее изменчивого и непредсказуемого. По мнению ученого, для каждого из этих уровней может быть разработана модель поведения фирмы, оптимизирующая прибыльность. Пятибалльная шкала «уровней турбулентности» описывается различными сочетаниями показателей изменчивости и предсказуемости внешних событий.

Для того чтобы фирма смогла сбалансировать свои операционные и стратегические возможности, она должна принимать во внимание внешнюю и внутреннюю обстановку и корректировать свою позицию с целью достижения желаемых результатов. Такой подход ведет к пониманию того, что анализ и интерпретация внешней среды фирмы являются ключевым условием ее стратегического успеха. Внешнее окружение служит, таким образом, ключевым индикатором стратегической позиции фирмы.

Уровень турбулентности определяется комбинацией факторов:

- непостоянством рыночной среды;
- скоростью изменений;
- интенсивностью конкуренции;
- технологическими возможностями;
- покупательскими предпочтениями;
- давлением со стороны правительства и отдельных групп [7].

Чем выше турбулентность среды, тем агрессивнее должно быть поведение фирмы. Но, как показывает опыт, некоторые компании полностью используют предоставляемые им возможности, а другие отзываются на внешнее воздействие с опозданием. К числу факторов, влияющих на поведение компаний, относятся: прошная история, размер, накопленная организационная инертность, соответствие навыков потребностям внешней среды и, в особенности, побуждения и способности руководства фирмы.

Принимается во внимание тот факт, что в процессе развития предприятия как система проходит сквозь процесс смены состояний устойчивости и турбулентности, и при наложении его на теорию жизненного цикла получается следующий результат (рисунок 2).

На рисунке 2 жизненный цикл организации представлен в перспективе смены уровней развития. По оси абсцисс откладывается временной показатель t , по оси ординат – прибыльность организации P . Так как модель двухмерная, вместо показателя прибыльности, в зависимости от целей могут использоваться другие показатели, наиболее адекватно отвечающие целям проводимого анализа.

Следовательно, точки: А; А'; А'' – характеризуют точки турбулентности на первом витке развития, в которых происходит качественный и количественный скачок в изменении показателей

работы предприятия под воздействием накопленного влияния непрерывного, условно устойчивого изменения внешней среды (участок А – А'; А' – А''). В данном случае речь идет об условной

устойчивости с той точки зрения, что в любой промежуточной точке возмущение настолько незначительно, что предприятие как система не ощущает его.

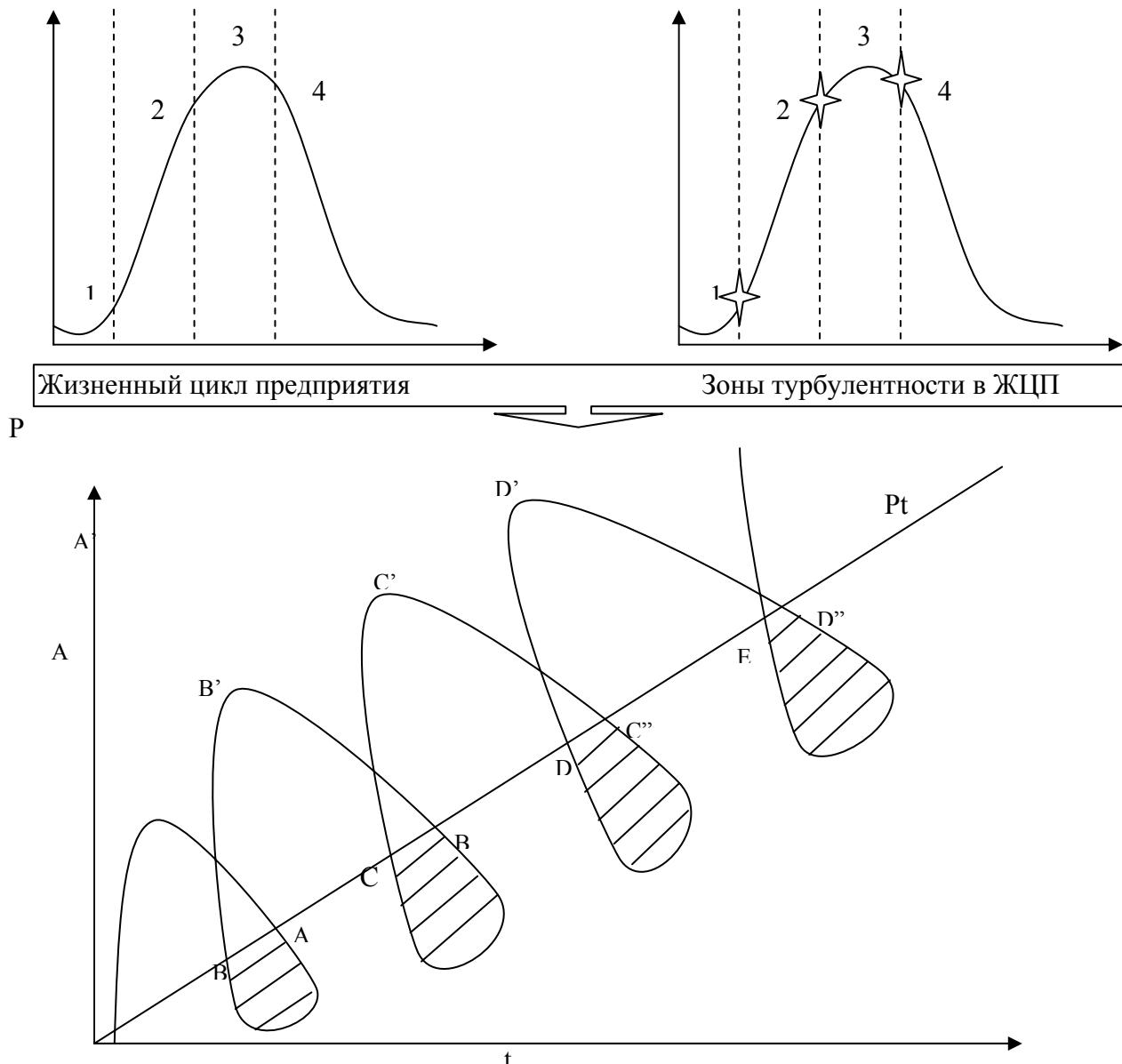


Рис.2. Жизненный цикл предприятия в ракурсе смены состояний устойчивости и турбулентности системы

Источник: составлено автором

Заштрихованные области на графике характеризуют снижение целевых показателей деятельности предприятия

(в данном случае прибыльности) ниже уровня безубыточности (P_t).

Вследствие достаточно медленного наращивания возмущающих эле-

ментов, находясь в состоянии устойчивости, большинство предприятий не замечают накопленного напряжения. В большей степени это касается предприятий, находящихся в стадии устойчивого роста и зрелости. Это обусловлено тем, что, пройдя этап «зарождения», связанный с острой «борьбой за выживание», большинство предпринимательских структур фактически «теряют бдительность» и направляют все усилия на расширение экспансии и доминирование на рынке, в результате чего подходят к этапу турбулентности и перестройки системы неподготовленными.

Зоны турбулентности характеризуют крайне неустойчивое положение предприятия, которое под влиянием малейшего негативного изменения внешней среды может потерять равновесие и изменить структурные характеристики элементов в отрицательную сторону.

Все это обуславливает необходимость поддержки предприятий именно в период перехода к очередной стадии жизненного цикла.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. – СПб.: Питер, 2009. 344 с.
2. Бурлаков В., Турбулентность экономических процессов: теоретические аспекты. Вопросы экономики, № 11, 2009. с. 90
3. Дроздов И.Н. Управление развитием организаций. – Владивосток: ПИППККГС, 2001;
4. Карпова, О.К. Анализ моделей жизненных циклов организаций / О.К. Карпова // Технологии управления. № 2 (10) / РГЭУ «РИНХ». – Ростов н/Д, 2007. – С. 34–44.
5. Касьянов В.С., Попов В.Н., Савченко И.П. Системный анализ в менеджменте: Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2007. - 304 с.
6. Хлебников Д. Бизнес: проблемы роста // Новые рынки. №1, 2002г.
7. Широкова Г. В., Клемина Т. Н., Коzyрева Т. П. Концепция жизненного цикла в современных организационных и управленических исследованиях // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. Серия 8. Выпуск 2. Июнь 2007 г.

Челышева Э.А.
к.э.н., доцент
кафедры «Финансы и кредит»,
Южного федерального университета
Эл.почта:
elvira.chelish@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье описаны организационные основы формирования и применения на предприятиях системы налогового риск-менеджмента. Рассмотрены этапы управления налоговыми рисками, причины возникновения налоговых рисков и факторы, определяющие их величину. Выявлены методы качественной и количественной оценки налоговых рисков. Доказана необходимость постоянного мониторинга налоговых рисков и налоговых ошибок для обеспечения финансовой безопасности фирмы.

Ключевые слова: налоговый менеджмент, налогообложение предприятий, налоговые риски, анализ налогов, налоговое планирование, минимизация рисков.

В системе финансовых рисков предприятия налоговым рискам принадлежит основная роль. Она определяется тем, что в отличие от кредитного, инвестиционного, ценового, валютного и других видов рисков, с налоговыми рисками непосредственно сталкивается каждое предприятие. Это и понятно: налогообложение касается всех

хозяйствующих субъектов и всех видов деятельности, а размер налоговых обязательств значительно влияет как на объем чистой прибыли, так и на все денежные потоки фирмы.

При всей важности и очевидности своего существования налоговый риск – это по-прежнему вид риска, который в практике деятельности российских предприятий учитывается недостаточно, что зачастую приводит к неприятным финансовым и иным последствиям. «Детализированный анализ состава негативных последствий позволяет разделить их на две группы. Во-первых, это материальные потери, в том числе финансовые (убытки, недополучение доходов, прибыли и т.п.). Во-вторых, наступление каких-либо негативных событий, действий, в том числе правового, социального, психологического и другого характера. Однако такой комплексный подход при рассмотрении финансовых, банковских, страховых рисков практически отсутствует» [1].

В условиях экономического роста для большинства российских компаний вопросы эффективности налогообложения не являлись приоритетными. Но с ухудшением общекономической ситуации в стране и в мире повсеместно возрос интерес к антикризисному управлению и к управлению налоговыми рисками, в частности. Следует признать, что сегодня для определения налоговых рисков и эффективного управления ими совершенно недостаточно знания налогового законодательства и бухгалтерского учета. Будущее за налоговым менеджментом, предметом которого является налоговая безопасность бизнеса.

Налоговый менеджмент можно определить как системную методологию последовательной идентификации, комплексной оценки вероятности возникновения рисковых ситуаций, а также выяснения степени влияния рискообразующих факторов с целью мини-

мизации негативного воздействия рисков на финансовые и иные показатели.

Процесс управления налоговыми рисками является неотъемлемой частью управления финансовыми рисками. Однако в экономической литературе пока отсутствует единая стройная теория, описывающая этот процесс. Изучив мнение различных авторов по вопросам управления налогообложением на предприятиях, можно выделить следующие основные этапы налогового риска-менеджмента:

- 1) идентификацию риска (качественный анализ);
- 2) количественную оценку риска (качественный анализ);
- 3) разработку мероприятий минимизации риска;
- 4) расчет эффективности предлагаемых мероприятий;
- 5) принятие управленческого решения по устранению налоговой неэффективности
- 6) контроль и оценку полученных результатов.

Качественный анализ как первый этап налогового риска-менеджмента должен включать идентификацию налоговых рисков и определение причин и факторов их возникновения. Качественная оценка риска предполагает субъективную оценку самим хозяйствующим субъектом возможных последствий налогового риска с использованием определенных приемов и методов.

Все причины возникновения налоговых рисков на предприятии можно разделить на объективные и субъективные. Объективные причины связаны с неопределенностью внешней и внутренней среды функционирования не только предприятия, но и самого государства, а также цикличным развитием экономики, нестабильностью налогового и смежного с ним законодательства.

Субъективные причины зависят от «человеческого фактора» и обусловлены неопределенностью действий лиц,

принимающих решения в сфере налогообложения, то есть законодателей и налогоплательщиков (в том числе налоговых инспекторов, бухгалтеров, менеджеров.).

У налогоплательщика основные налоговые риски могут возникать в результате ошибок при исчислении и декларировании налогов, в связи с отсутствием денежных средств на уплату налогов, а также в силу целенаправленного ухода от уплаты налогов и сборов.

Величину налогового риска определяют действия факторов финансово-хозяйственной среды. Поэтому для снижения налогового риска следует выявить эти факторы. Причем налоговые риски как налогоплательщиков, так и государства определяются в основном одними и теми же факторами. Эти факторы делятся на внешние и внутренние. Так, внешние факторы для налогоплательщика – это условия налогообложения и ведения бизнеса, а для государства – существование международных офшорных зон. К внешним факторам и для тех, и для других можно отнести также мировую конъюнктуру цен на экспортную продукцию. Внутренними факторами для налогоплательщиков является их деятельность в сфере налогового планирования применительно к стратегии развития предприятия, а для государства – его налоговая политика.

В качестве внешних факторов, определяющих величину налогового риска для предприятия-налогоплательщика, можно выделить следующие:

- суть и качественную сторону изменений налогового законодательства;
- законодательно установленную необходимость ведения налогового учета;
- действия контролирующих органов (налоговых, таможенных, органов государственных внебюджетных фондов и др.);
- взаимоотношения предприятия с партнерами;

- конкуренцию;
- коррупцию и рэкет.

К внутренним факторам, формирующими налоговые риски предприятий, можно отнести:

- стратегию и цели деятельности предприятия;
- производственный и управленческий потенциал;
- отношение на предприятии к уплате налогов, то есть к образу «законопослушного налогоплательщика»;
- уровень организации налогового планирования и учета на предприятии, включая квалификацию кадров, эффективность использования ресурсов и качество принимаемых управленческих

решений, внимание к формулировкам хозяйственных договоров;

- степень защиты коммерческой информации;
- отношение к налоговому риску на предприятии;
- действующую на предприятии систему стимулирования труда;
- отношения предприятия с налоговыми и другими контролирующими органами.

Место основных факторов, определяющих величину налоговых рисков предприятий - налогоплательщиков в общей системе таковых факторов, можно представить на следующей схеме:

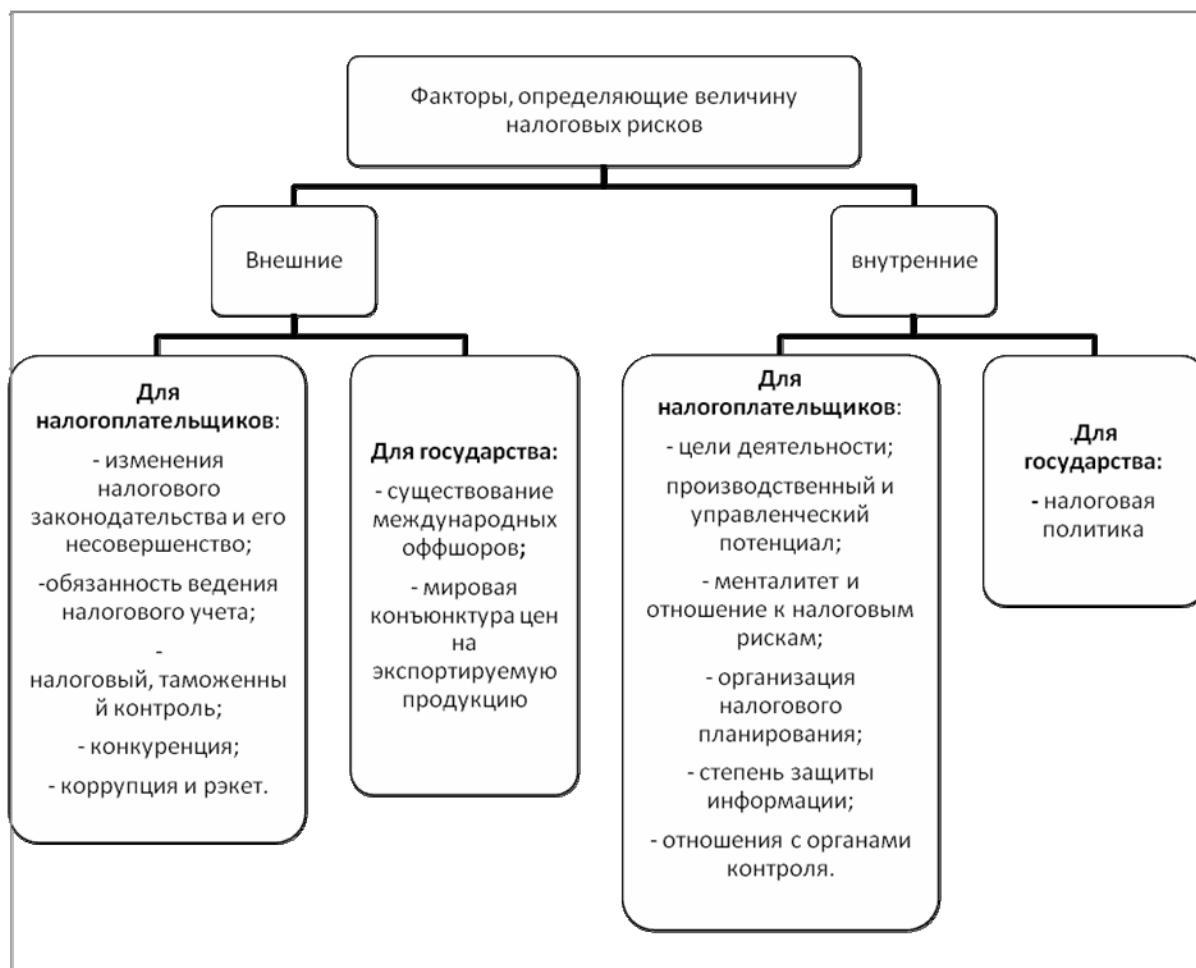


Рис 1. Система факторов, определяющих налоговые риски налогоплательщиков и государства.
Составлено автором по результатам исследования.

При качественном анализе риска предлагаются использовать следующие методы:

1. Методы, базирующиеся на анализе имеющейся информации (первой бухгалтерской и управленческой документации, а также периодической и годовой отчетности).

2. Методы сбора новой информации: опросный лист; посещения подразделений организации; консультации со специалистами – внутренними и внешними.

3. Методы моделирования деятельности организации: анализ прогнозируемых производственных процессов и хозяйственных операций, планируемых технологических, ресурсных и финансовых потоков, а также оценку ожидаемых при этом изменений налоговой нагрузки.

4. Метод самостоятельной оценки риска проведения на предприятии выездной налоговой проверки на основе использования «Общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемых налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок» [2]. Как известно, в данном документе содержится двенадцать критериев самостоятельной оценки налогоплательщиком риска проведения у него выездной налоговой проверки.

Далее, на втором этапе налогового риск-менеджмента, до принятия определенного управленческого решения следует определить величину налогового риска. Количественную оценку риска можно рассчитать как вероятность наступления или ненаступления рискового события с дальнейшим расчетом финансовых последствий и последствий нематериального характера (упущенной выгоды, потери деловой репутации, отзыва лицензии и т. д.). Однако на этом этапе встают трудности, связанные с отсутствием единых

научно обоснованных оценочных методик, которые носили бы прикладной характер, позволяющий применять их на практике. Понятно, что «...если речь идет об уклонении от уплаты налогов, то и без особых расчетов можно с уверенностью определить стопроцентную вероятность наступления неблагоприятных финансовых последствий» [3].

Количественная оценка налогового риска может быть произведена на основе аналитических, экономико-математических, экспертных и иных методов и должна включать: расчет вероятности и частоты наступления рискового события; определение значимости и степени влияния на риск исчисляемых факторов; расчет аналитических показателей и величины финансовых потерь, расчет упущенной выгоды, и т.д. Рассматривая основные методы количественного анализа рисков, можно составить их следующую классификацию:

1. Аналитические методы, которые базируются на изучении регистров и документов налогового учета и отчетности с целью:

- анализа уплачиваемых предприятием налогов, в том числе и в динамике;
- расчета и анализа изменения налоговой нагрузки предприятия;
- рассмотрения сценариев налоговой оптимизации;
- прямого расчета возможных финансовых потерь в случае реализации риска проведения налогового контроля.

2. Вероятностно-теоретические методы, применяемые с целью определения вероятности возникновения того или иного налогового риска:

- статистические методы;
- имитационное моделирование;
- методы построения деревьев (деревья событий, деревья отказов, события-последствия);
- логико-вероятностные методы.

3. Экспертные оценки (в том числе проводимые с привлечением налоговых консультантов и аудиторов).

4. Эвристические и нетрадиционные методы количественного анализа, разрабатываемые непосредственно на предприятии.

Основу всех расчетов должен составлять анализ налогов. Под анализом налогов понимается метод исследования всей совокупности уплачиваемых налогов, пошлин, сборов, взносов и обязательных неналоговых платежей, установления между ними взаимосвязей и степени взаимного влияния в целях дальнейшего эффективного налогового управления, планирования и прогнозирования.

На следующем, третьем этапе управления налогообложением обработанные данные анализа налогов сводятся в таблицы, оформляются в виде схем, графиков и диаграмм. По результатам анализа следует составить пояснительную записку, в которой необходимо отразить общую оценку состояния налогообложения предприятия, сформулировать конкретные выводы и предложения по устранению налоговой неэффективности с использованием всех известных приемов налоговой оптимизации. Иначе говоря, следует разработать мероприятия по снижению либо нейтрализации налоговых рисков. Результаты проведенного анализа и намеченных мероприятий должны быть доведены до руководства и должностных лиц, уполномоченных принимать управленческие решения.

Далее, на четвертом этапе налогового риск-менеджмента, производится расчет экономической эффективности предлагаемых мероприятий по минимизации налоговых рисков.

Следующим, пятым, этапом налогового риск-менеджмента является принятие управленческого решения и выбор методов и инструментов управления риском. Анализ имеющейся ли-

тературы позволяет автору выделить из всей совокупности четыре основные группы методов управления финансово-выми рисками, которые можно применять и для управления налоговыми рисками: избежание риска, снижение риска, принятие риска на себя, передачу риска (т.е. ответственности за риск кому-то другому, например, налоговому агенту, аудиторской или консалтинговой компании).

На данном этапе осуществляется реализация мероприятий по оптимизации налогообложения в целях минимизации рисков. Это достигается за счет применения законных и известных на практике инструментов налогового планирования и налогового учета. Одновременно должна анализироваться возможность воздействия этих инструментов в комплексе. «Необходимость этого объясняется тесной взаимосвязью рисков между собой, в результате чего воздействие на один из рисков может явиться фактором увеличения других рисков. В то же время ряд инструментов может оказаться универсальным по характеру воздействия на риски» [3].

Заключительным, шестым, этапом налогового риск-менеджмента является контроль и оценка полученных результатов. Они необходимы, поскольку абсолютно надежных методик снижения налоговых рисков не существует. При этом простых мероприятий контроля результатов в современных условиях уже недостаточно. Новый подход к риск-менеджменту предполагает «переход от фрагментированной, эпизодической и ограниченной его модели к интегрированной, непрерывной и расширенной»[4]. Это означает необходимость включения налогового риск-менеджмента в общую систему внутрифирменного контроллинга. Основная цель контроллинга состоит в своевременном получении полной информации о том, были ли достигнуты поставленные цели и выполнены ли задачи.

В настоящее время процесс управления налоговыми рисками и обязательствами в России существенно отличается в зависимости от размеров предприятий и принципов управления ими. Так, на предприятиях малого и среднего бизнеса все решения по налоговым вопросам принимает обычно главный бухгалтер. В числе его прочих обязанностей - отслеживание разъяснений налоговых органов по налоговым вопросам. Налоговый риск здесь рассматривается исключительно как риск возможности проведения налоговой проверки и доначисления налогов, пеней и штрафов. На таких предприятиях обычно отсутствует система комплексной оценки налоговых рисков, а управление ими заключается в оспаривании назначенных налоговых санкций. Крупные же компании могут позволить себе иметь в штате налогового менеджера или даже отдел налогового планирования. Налоговые риски здесь оцениваются исходя из вероятности их материализации и существенности для бизнеса.

Система управления налоговыми рисками необходима каждому предприятию, независимо от сферы его деятельности, формы собственности и от того, является оно крупным или малым. На любом предприятии должна быть налажена работа по учету налоговых рисков при принятии управленческих решений.

Процесс управления налоговыми рисками предприятие должно организовать самостоятельно, формируя внутренние приказы, разрабатывая различные регламенты и процедуры, ужесточая требования к документации и повышению квалификации специалистов. При осуществлении налогового планирования следует предусмотреть качественную и количественную оценку величины налогового риска и мероприятия по его снижению. Необходимо осуществлять постоянный контроль

налоговых рисков, позволяющий своевременно их выявлять и устранять. Ведь после предъявления налоговых претензий избежать финансовых потерь не удастся, особенно в случае, если риск «обусловлен ошибками или недоработками в документации, формулировками договоров и прочими факторами, которые уже невозможно исправить» [3]. Такой контроль необходим и для исключения уплаты излишних налоговых платежей.

Эффективным инструментом снижения и нейтрализации налогового риска должен стать мониторинг налоговых ошибок, предполагающий их выявление и своевременное исправление. Кроме того, необходимо организовать постоянное отслеживание арбитражной практики и разъяснений по спорным налоговым вопросам. Следует также предусмотреть регулярную отчетность по налоговым вопросам перед руководством предприятия.

Управление налоговыми рисками предприятий может стать одним из существенных источников повышения эффективности ведения бизнеса в условиях объявленного курса на модернизацию российской экономики. Но, как верно отмечают многие исследователи, главным фактором минимизации налоговых рисков всех участников налоговых правоотношений должна стать гармонизация интересов государства и налогоплательщиков, осуществляемая путем дальнейшего совершенствования налогового законодательства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гончаренко Л.И. Налоговые риски: теория и практика управления// Финансы и кредит, № 2, 2009.
2. Приказ ФНС РФ от 30 мая 2007 г. N MM-3-06/333@ « Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (в ред. Приказа ФНС РФ от 14.10.2008 N MM-3-2/467@)

3. Родионов И., Кудрявцев Ф. Управление налоговыми рисками в условиях финансового кризиса// Финансовый директор, № 5, 2009.
4. Шевелев А.Е., Шевелева Е.В. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие.- М.: КНОРУС, 2007.

Ключевые слова: планирование инвестиций, программно-целевое планирование, генеральная цель, «дерево целей», уровни планирования, структура организации проекта

Чараева М.В.

к.э.н., доцент кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Эл.почта:

mvcharaeva@mail.ru

**ОСОБЕННОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДОВ
ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-
ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ**

В статье раскрывается сущность программно-целевого метода планирования финансово-инвестиционной деятельности предприятия. Программно-целевое планирование при наличии стоимостных или ресурсных параметров по отдельным проектам позволяет проводить оптимизацию формирования целевой программы по стоимостным или ресурсным критериям при обязательном достижении ее целевых показателей. В качестве генеральных целей инвестиционных программ могут выступать показатели надежности, уровня технической оснащенности и другие. При этом важным аспектом является выбор критериев ранжирования проектов для их отбора и включения в целевые программы, которые должны комплексно учитывать финансовые и целевые критерии.

Планирование инвестиций является стратегической и одной из наиболее сложных задач управления предприятием. При этом в данном процессе важно учитывать все аспекты экономической деятельности компании, начиная от окружающей среды, показателей инфляции, налоговых условий, состояния и перспектив развития рынка, наличия производственных мощностей, материальных ресурсов и заканчивая стратегией финансирования проекта.

Важной особенностью целого ряда энергетических проектов и программ прежде всего в электросетевых компаниях и ОАО «СО-ЦДУ ЕЭС» являются трудности точного определения выгод и затрат, связанных с их осуществлением. Это затрудняет использование традиционных методов оценки эффективности и формирования на этой основе привлекательных инвестиционных программ. В этих условиях актуально использование методов программно-целевого планирования, которые могут обеспечить достижение поставленных целей реализации проектов и программ.

Лопатников Л.И. определяет программно-целевое планирование и управление как один из видов планирования и управления, в основе которого лежит ориентация деятельности на достижение поставленных целей. Программно-целевое планирование построено по логической схеме "цели—пути—способы—средства". При программном управлении во главу угла ставится не сложившаяся организационная структура, а управление элемен-

тами программы, программными действиями.¹

Отдельные вопросы формирования и финансирования целевых программ рассмотрены в публикациях отечественных экономистов (М.П. Афанасьева, М.Ю. Гараджа, Л.Л. Игониной, Г.И. Ковальцева, А.М. Лаврова, А.В. Минакова и др.) и западных (Д. Волкера, Ф. Мошера, Р. Риста, А. Премчанда, Г.П. Хатри и др.). Однако в современных условиях управления корпоративными финансами, ориентированного на стратегический положительный результат и повышение инвестиционной привлекательности российских предприятий и компаний электроэнергетики, в частности, дальнейшего развития требуют программно-целевые методы планирования и управления.

Программно-целевые методы планирования и управления [program-objective methods in planning and control] — методы, при которых цели плана увязываются с ресурсами с помощью программ. Они представляют собой применение системного подхода и основаны на формулировании целей экономического развития, их разделении на подцели более дробного характера и выявлении ресурсов, необходимых для их согласованной реализации. Целевой метод использует аппарат теории графов. Его особенностью является построение двух графов — дерева целей и дерева ресурсов. В результате расчетов по ним с помощью прикладных программных продуктов выявляются ключевые программы, на которые нужно направлять наибольшие силы и средства. Оценка и выбор возможных вариантов программ производятся по разным критериям (минимум затрат или времени на реализацию программы при фиксированных конечных показателях и так

далее) с помощью специальных приемов (например, программных матриц).

Нельзя не присоединиться к словам академика Н. П. Федоренко, утверждающего: “Нет и не может быть опасений по поводу того, что разработка и реализация целевых программ встретят трудности или войдут в противоречие с рыночным механизмом”. Эта мысль подтверждается им примерами из практики развитых капиталистических стран, имеющих богатый положительный опыт подобной работы.²

Для определения концептуального подхода к содержанию понятия программно-целевого планирования ключевое значение имеет вопрос о наборе задач, из которых складывается планирование.

К основным задачам исследования организации реализации программно-целевого планирования на отдельных этапах можно отнести следующие:

1. Определение соответствия проблемы возможностям использования программно-целевого планирования с выбором измеряемых целей.
2. Построение «дерева целей».
3. Определение портфеля работ (проектов)
4. Формирование целевой программы, обеспечивающей достижение ее целей.

Использование классического программно-целевого планирования в полном объеме предполагает, как правило, длительную многоитерационную работу большого числа экспертных групп, по существу, без гарантий нахождения рационального результативного решения, поскольку отсутствуют четкие, регулярные алгоритмы реализации отдельных этапов программно-целевого планирования, прежде всего, построения «дерева целей». Математически эта задача трудно формируется из-за плохой структуризации и размытости границ (неизвестно число будущих подце-

¹ Лопатников Л. И.Экономико-математический словарь:Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003.

² Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лекции будущего. М., 2000. С. 372—373

лей генеральной цели программы и даже количество уровней и ветвей каждого куста «дерева целей»). Все это не позволяет четко поставить задачу, сформулировать однозначные алгоритмы решения и, тем более, решить задачу наиболее рациональным способом.

В то же время для определенного класса проблем, например, с генеральными целями, требующими увеличения или снижения конкретного показателя на заданную величину при возможности оценить вклад каждого проекта, непосредственно участвующего в программе, в достижении ее генеральной цели, плохо структурируемый этап построения «дерева целей» может быть опущен. Генеральная цель такой программы может быть достигнута путем формирования целевой программы на основе портфеля проектов, каждый из которых вносит конкретный вклад в улучшение показателя, определяющего цели программы. Набор проектов, обеспечивающих достижение генеральной цели программы в виде интегрального улучшения показателя, характеризующего такую цель, является искомым решением задачи формирования целевой программы. Такой подход к обеспечению достижения целей программы предполагает выполнение двух главных условий:

1. Возможности оценки вклада каждого проекта или группы проектов (комплексного проекта) в достижение генеральной цели (целевого показателя).

2. Наличия достаточного или избыточного портфеля таких проектов для формирования программы, обеспечивающей достижение ее генеральной цели (целевого показателя).

Такое целевое планирование для определенного класса проблем позволяет отказаться от этапа построения «дерева целей» целевой программы и при наличии стоимостных или ресурсных параметров по отдельным проектам проводить оптимизацию формирования

целевой программы по стоимостным или ресурсным критериям при обязательном достижении ее целевых показателей. Описанная разновидность программно-целевого планирования условно названа линейным программно-целевым планированием и методически сводится к следующим этапам:

Этап 1. Анализ соответствия проблемы требованиям программно-целевого планирования с определением измеряемого показателя, характеризующего генеральную цель программы.

Этап 2. Подготовка портфеля проектов программы.

Главным условием участия в программе проекта или нескольких проектов является возможность определения вклада каждого проекта в улучшение показателя, характеризующего генеральную цель программы.

Этап 3. Формирование целевой программы, обеспечивающей достижение ее генеральной цели.

На этом этапе выбирается набор проектов, достаточных для достижения генеральной цели программы. Выявляется взаимозависимость проектов, определяется последовательность их реализации. Это позволяет построить диаграммы Ганга и сетевые графики реализации программы, определить сроки, общие ресурсные и стоимостные показатели программы.

Описанные этапы линейного программно-целевого планирования являются наиболее приемлемым инструментом формирования целевых программ по направлениям инвестиционной деятельности энергокомпаний при условии определения для каждого направления генеральной цели в виде целевого количественного показателя.

Вместе с тем наличие генеральной цели и ее достижение в рамках программно-целевого планирования не гарантируют формирования эффективной инвестиционной программы, поскольку такая цель может характеризоваться

чисто техническим показателем без учета финансово-экономических параметров. Иными словами, при формировании и отборе проектов условий программы их состав, обеспечивающий достижение генеральной цели, может соответствовать требованиям рационального использования инвестиций. Для решения этой задачи необходимо учитывать финансово-коммерческие или бюджетные показатели или критерии. Современные рыночные отношения в РФ требуют приоритетного использования финансово - коммерческих критериев. В то же время государственный характер большинства функций, осуществляемых, например, Федеральной сетевой компанией и ОАО «СОЦДУ ЕЭС», делает целесообразным использование показателей бюджетной эффективности по ряду направлений деятельности этих компаний. В качестве генеральных целей инвестиционных программ могут выступать показатели надежности, уровня технической оснащенности. При этом важным аспектом является выбор критериев ранжирования проектов для их отбора и включения в целевые программы, которые должны комплексно учитывать финансовые и целевые критерии.

В случае формирования целевых программ обязательным условием является достижение ее генеральной цели. Формирование эффективных инвестиционных программ предполагает возможность их ранжирования по стоимостным параметрам и пополнение программ наиболее привлекательными проектами и мероприятиями.

Для формирования эффективной программы в нее отбираются проекты в порядке убывания показателей эффективности. Процесс заканчивается, когда набор включаемых в программу проектов обеспечивает достижение ее генеральной цели. Это соответствует критерию максимума суммы NPV проектов, включенных в программу.

Для проектов, у которых трудно определить денежные потоки доходов и выгод, а также для мелких проектов и мероприятий могут использоваться упрощенные критериальные показатели. Критерием ранжирования проектов при их отборе для включения в целевую программу может стать отношение инвестиций проекта к его вкладу в достижение генеральной цели программы.

Ранжирование и отбор в программу проектов по показателям относительных затрат (инвестиций) осуществляются наоборот в порядке убывания. Наиболее эффективными являются проекты, имеющие наименьшие относительные затраты. В эффективную программу последовательно включают предварительно проранжированные по относительным затратам проекты, обладающие меньшими относительными инвестициями. Сформированная таким образом целевая программа является наиболее эффективной из рассмотренного набора проектов, поскольку требует для достижения цели программы наименьших инвестиций, то есть отвечает критерию минимума инвестиций для реализации целевой программы. Исходя из предпосылок сформированной целевой инвестиционной программы, закладываются основы инвестиционного планирования, которое заключается в составлении прогнозов наиболее эффективного вложения финансовых ресурсов в земельные участки, производственное оборудование, здания, природные ресурсы, развитие продукта, ценные бумаги и другие активы.

Основными задачами инвестиционного планирования являются:

1. Определение потребности в инвестиционных ресурсах.
2. Определение возможных источников финансирования и рассмотрение связанных с этим вопросов взаимодействия с инвесторами.
3. Оценка платы за этот источник.

4. Подготовка финансового расчета эффективности инвестиций с учетом возврата заемных средств.

5. Разработка подробного бизнес-плана проекта для представления потенциальному инвестору.

Выполнение ряда основных правил позволяет планировать будущие капиталовложения наиболее эффективно:

1. Перед тем, как принять решение об инвестиции, важно определить проблему, которая будет решена в результате ее осуществления. В большинстве случаев существуют несколько путей достижения цели инвестиций, и целесообразно определить оптимальный путь в самом начале планирования.

2. Большинство капиталовложений не зависят друг от друга. Это означает, что выбор одного капиталовложения не мешает выбрать и любое другое. Тем не менее есть обстоятельства, в которых инвестиционные проекты конкурируют между собой по своим целям, например, в том случае, когда рассматриваются два возможных пути решения одной и той же проблемы. Такие инвестиционные проекты называются взаимоисключающими. Другой тип инвестиций касается последовательных затрат, совершаемых в дополнение к первоначальному вложению. Любые капиталовложения в здания и оборудование обычно содержат дополнительные будущие затраты на поддержание их в рабочем состоянии, усовершенствование и частичную замену в течение нескольких последующих лет. Такие будущие затраты следует рассматривать уже на первой стадии принятия решения.

3. Эффективность долгосрочных инвестиций полностью зависит от будущих событий и их определенности. Недостаточно предполагать, что прошлые условия и опыт останутся неизменными и будут применимы к новому проекту.

Здесь может помочь тщательный анализ изменений отдельных переменных, таких, как: объем продаж, цены и стоимость сырья. Такой анализ помогает сузить диапазон будущих ошибок.

4. Инвестиционный процесс всегда связан с риском, и чем длительнее проект и сроки его окупаемости, тем он рискованнее. В связи с этим при принятии решения необходимо учитывать фактор времени и возможности дисконтирования будущих денежных потоков.

5. Планирование инвестиционного проекта – непрерывный процесс определения наилучшего способа действий для достижения поставленных целей проекта с учетом складывающейся обстановки.

Планирование инвестиционного проекта определяет во времени всю деятельность по осуществлению проекта. Планирование осуществляется на протяжении всего жизненного

При планировании определяется организация, методы и средства управления осуществлением инвестиционного проекта как целостной системы, так и в разрезе отдельных его этапов и элементов. В процессе осуществления инвестиционного проекта могут происходить изменения как внутри проекта, так и вне его. Поэтому основное назначение планирования заключается в непрерывном поддержании «курса» осуществления инвестиционного проекта на пути к его успешному завершению.

Планирование имеет свою иерархию, то есть отдельные уровни планирования находятся по отношению друг к другу в определенном восходящем или нисходящем порядке. Планирование предполагает различные уровни графиков (планов, сетевых моделей) (рис. 1).

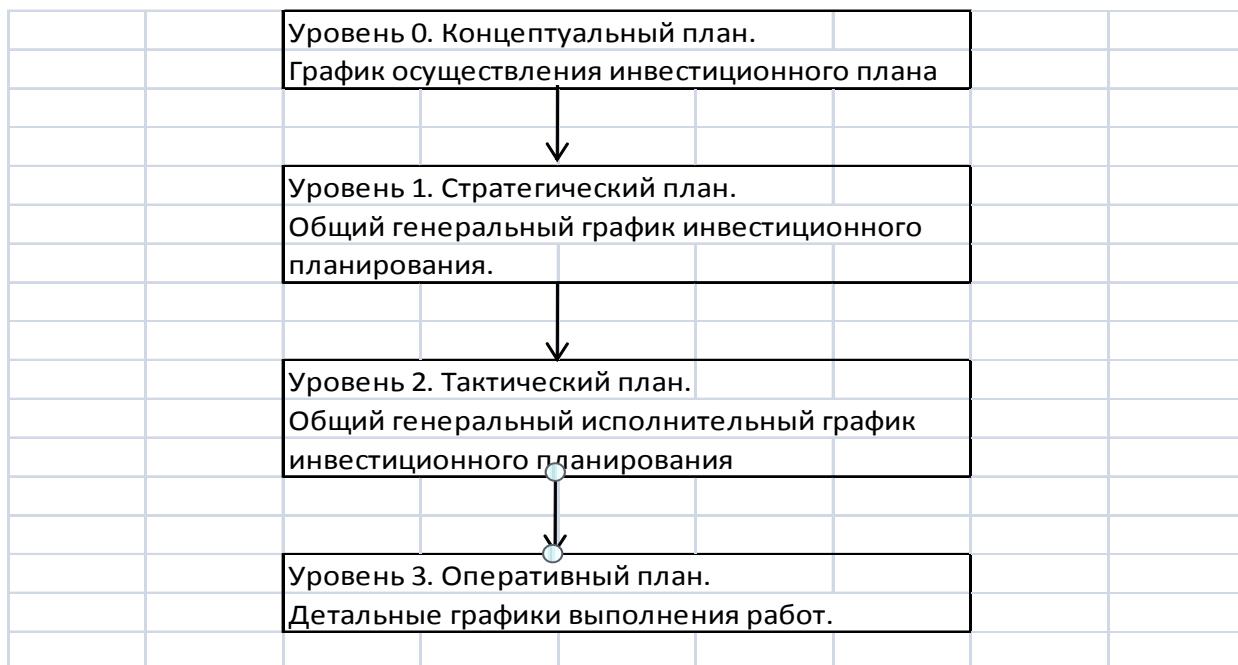


Рис. 1. Уровни планирования.

Первоначально составляется график осуществления инвестиционного плана (Уровень 0. Концептуальный план), в котором определяются цели и задачи планирования, рассматриваются альтернативные варианты, оцениваются объемы потребности в ресурсах.

Основным результатом планирования является Общий генеральный график инвестиционного планирования (Уровень 1. Стратегический план). Он определяет основные этапы и целевые вехи реализации проекта, сроки завершения комплексов работ, поставки ресурсов, кооперацию исполнителей, потребность в ресурсах по периодам реализации.

Следующим уровнем планирования является Общий генеральный исполнительный график инвестиционного планирования (Уровень 2. Тактический план). Он уточняет сроки выполнения блоков работ, потребность в ресурсах, устанавливает четкие границы между участниками работ, распределяет исполнителей во времени. График уровня 1 обобщает графики уровня 2.

Следующим уровнем планирования являются Детальные графики выполнения работ (Уровень 3. Оперативный план). Они детализируют задания участникам на месяц, неделю, сетки по видам работ. Графики уровня 2 обобщают графики уровня 3.

Вопрос необходимой детализации графика решает управляющий проектом в зависимости от длительности и сложности проекта. Так, для сложных работ может потребоваться уровень 4, а для ряда проектов окажется вполне достаточным уровень 2 или даже уровень 1. При этом следует помнить, что чрезмерная детализация графика усложняет контроль его реализации. Следует избегать чрезмерной детализации при разбиении работ.

В управлении инвестиционными планами иерархия графиков реализуется следующим образом:

1. На концептуальной фазе инвестиционного планирования прорабатывают концептуальный план (График уровня 0) реализации проекта, включая потребности в основных ресурсах.

2. На следующей фазе планирования разрабатывается Общий генеральный инвестиционный план (График уровня 1) на основании окончательной проработки концепции, условий о сроках реализации инвестиционных проектов, определения задач и конечных результатов проектов.

3. На фазе проектирования разрабатывается Тактический план инвестиционного проекта (График уровня 2). Он формируется на основании проекта организации строительства, календарных планах подготовительного и строительного периодов, ведомости основных работ и потребности во всех видах ресурсов.

4. На фазе строительства разрабатываются Оперативные планы (Графики уровня 3) на основании проекта производства работ, пообъектных ка-

лендарных планов, графиков поступления ресурсов.

В начале инвестиционного планирования необходимо произвести идентификацию работ, а именно: представить проект как совокупность иерархически упорядоченных задач и работ и в результате получить так называемую Структуру разбиения работ (далее – СРР) (рис. 2). В данном примере Пакет работ 200 не требует специального мониторинга (например, задание без осложняющих обстоятельств). Этот пакет отслеживается на уровне 1. Пакеты работ 310 и 330 будут отслеживаться на уровне 2. Пакет работ 320 разбит на 2 пакета третьего уровня, что позволит менеджеру проекта отслеживать работы более детально. Если менеджер проекта хочет обратить особое внимание на пакет работ 120, указанный пакет разбивается до уровня 4.

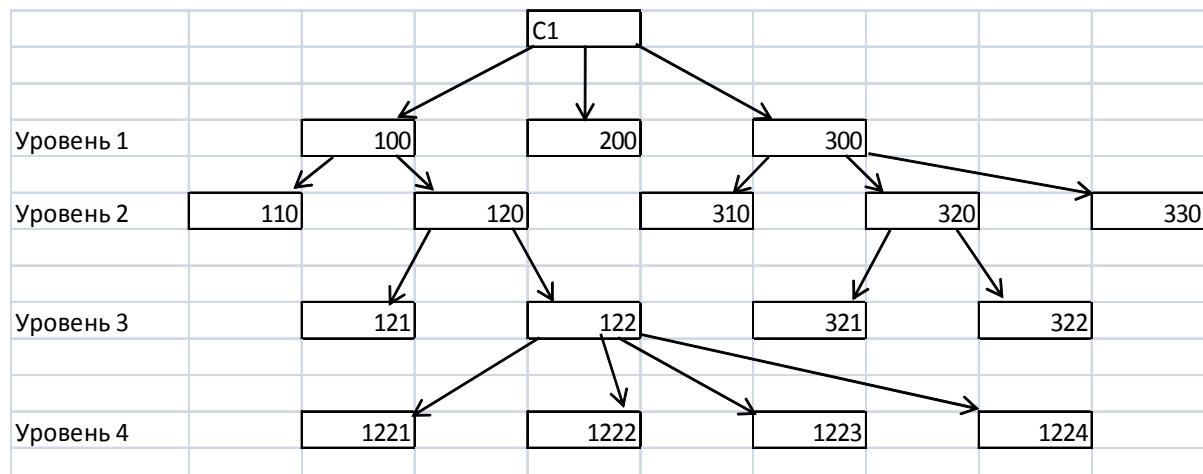


Рис. 2. Пример структуры разбиения работ.

5. Разбиение работ по проекту осуществляется на поддающиеся управлению независимые блоки (пакеты) работ, которые передаются в управление отдельным менеджерам команды управления проектом. Работы могут быть разбиты (структурированы) на группы несколькими способами, при этом выбранный способ должен соответствовать условиям контракта и логике их выполнения. Например, если в контракте предусмотрена оплата, базирующаяся на прогрес-

се выполнения проекта, то это должно быть соответствующим образом учтено при разработке СРР. Если в контракте указанные детали не оговариваются, то при разработке СРР следует опираться на логику выполнения работ.

Форма представления структуры разбиения работ по инвестиционному плану в программном обеспечении Primavera Project Planner представлен на рис. 3.

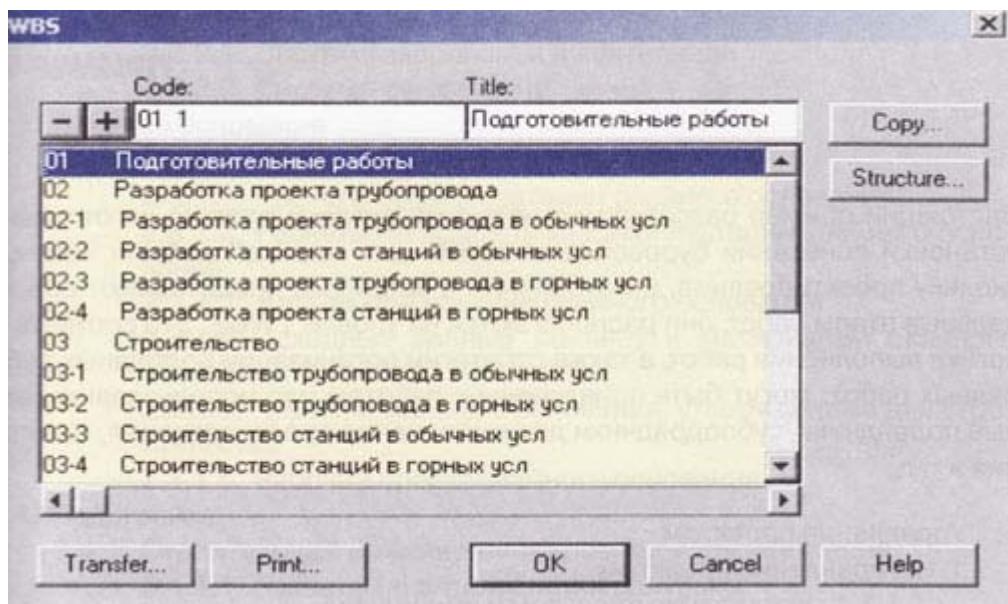


Рис. 3. Пример структуры разбиения работ по инвестиционному проекту в программном обеспечении Primavera Project Planner

| Ресурс | Код | Еди-ница изме-рения | Общее количество | Задача 1 | | | | Задача 2 | | | | Задача 3 | | | | Задача 4 | | | | Итого | Контроль |
|----------|-----|---------------------|------------------|----------|-----|-----|-----|----------|---------------------|-------------|--|----------|--|--|--|----------|--|--|--|-------|----------|
| | | | | Задача 1 | | | | Задача 2 | | | | Задача 3 | | | | Задача 4 | | | | | |
| | | | | (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6)=(2)+(3)+(4)+(5) | (7)=(1)-(6) | | | | | | | | | | | |
| Ресурс 1 | P1 | | 10 | 1 | 1 | 2 | 6 | | | | | 10 | | | | | | | | 0 | |
| Ресурс 2 | P2 | | 20 | 2 | 3 | 4 | 11 | | | | | 20 | | | | | | | | 0 | |
| Ресурс 3 | P3 | | 8 | 6 | 1 | 1 | 0 | | | | | 8 | | | | | | | | 0 | |
| Ресурс 4 | P4 | | 5 | 4 | 0 | 1 | 0 | | | | | 5 | | | | | | | | 0 | |
| Ресурс 5 | P5 | | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 | | | | | 12 | | | | | | | | 0 | |

Рис. 4. Связь между структурой разбиения работ и структурой разбиения затрат

6. Все работы должны быть закодированы. Система кодов образует структуру разбиения затрат инвестиционного плана (далее – СРЗ), которая представляет собой группировку затрат по блокам работ, по исполнителям и фазам плана (рис. 4).

7. Работы выполняются под руководством членов команды проекта. Все вместе члены команды проекта образуют организационную структуру проекта

(далее – ОСП). ОСП связывает пакеты работ с организационными подразделениями.

Таким образом, устанавливается логическая связь между работами, затратами и организационной структурой проекта (рис. 5). Каждая работа должна соотноситься с определенным количеством показателей: человеческие и материальные ресурсы, сроки выполнения, исполнители, возможные риски.

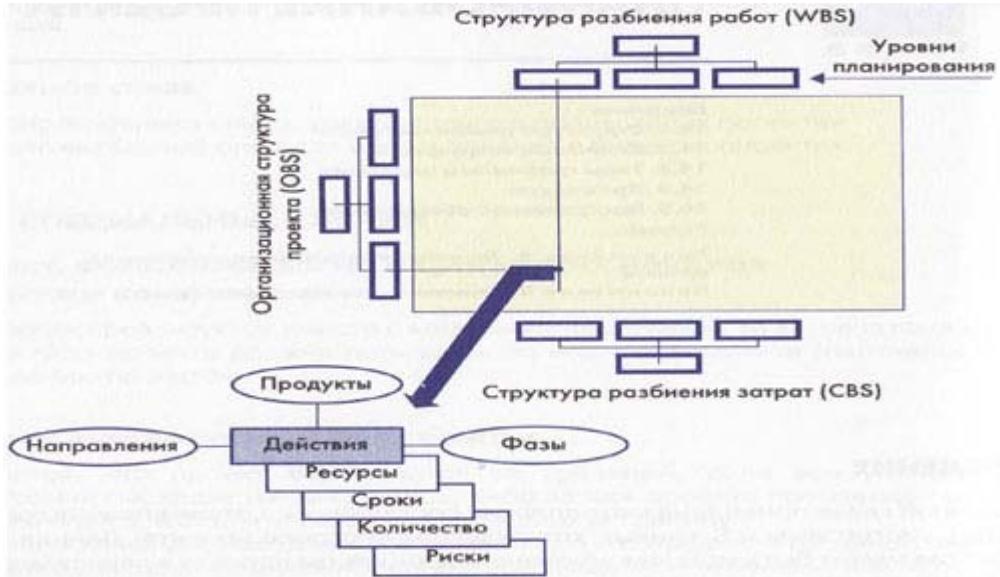


Рис. 5. Структура организации проекта.

Выполнение каждой работы связано с определенной фазой и стадией инвестиционного проекта. Эти связи также используются для кодирования задач и работ. Поэтому необходимо установить связи между задачами и работами, то есть определить, каким образом работы следуют друг за другом, а также определить типы связей: начало-конец, начало-начало.

В практике управления инвестиционными планами используют следующие четыре вида построения графиков:

1. Календарные линейные графики – строятся на основе допущения, что выполняемые по плану объемы работ пропорциональны времени. При этом допущении ось абсцисс таких графиков одновременно исполняет две роли: календаря и меры объемов работ. На графике под соответствующей линией, означающей период исполнения работ, параллельно ей может наноситься другая линия, характеризующая объемы выполнения работ (например, в процентах). Эти графики самые наглядные и легко корректируются в ходе работ в целом.

2. Сетевые графики – представляют следующую ступень календарного планирования, поскольку они позволяют жестко учитывать взаимосвязи между работами, выявлять критические зоны. Недостаток сетевых графиков – значительно более низкий уровень наглядности, более высокий уровень сложности.

3. Матричные графики – широко используются при управлении строительством зданий повышенной этажности. Их особенностью является то, что они имеют форму, близкую к графическому изображению вертикального сечения самого здания, что и обеспечивает ее популярность у строителей. Матрица имеет вид прямоугольника, по вертикали откладываются этажи здания, по горизонтали – работы, выполняемые на каждом этаже и расположенные в технологическом порядке. Заполнение матрицы начинается с левого нижнего угла и заканчивается в правом верхнем углу. Однако такая модель предоставления имеет много недостатков: контроль времени затруднен, в модель плохо вписываются нестандартные узлы.

4. Интегральные и дифференциальные графики (S-кривых). Дифференциальные и интегральные графики позволяют оценивать ход работ в каждую единицу времени, конфигурация S-кривой позволяет сопоставлять фактический ход реализации проекта с плановым и делать соответствующие выводы.

5. Существует несколько направлений планирования: сверху-вниз, снизу-вверх, круговой способ. Планирование «сверху вниз» превращает планирование из инструмента принятия решения в задание на выполнение решения вышестоящего уровня. При этом способе нижестоящие уровни команды инвестиционного планирования должны преобразовывать поступающие обобщенные планы в подробные частные графики. Планирование «снизу вверх», наоборот, идет от нижестоящих уровней команды проекта к более высоким. Необходимо учитывать, что, не зная вышестоящих целей, нельзя выносить решения по нижестоящим задачам планирования. «Круговой способ» планирования объединяет оба предыдущих. На верхних уровнях осуществляется предварительное планирование и составление общих графиков. На более низких уровнях происходит их конкретизация. Затем начинается обратный ход. В результате планирование становится гибким, скользящим и непрерывным. Особой разновидностью плановой документации в инвестиционных планах являются строительные проекты. Проектировщик принимает участие в нем с прединвестиционной стадии и стадии планирования. Его задачи на этом этапе:

А) оценка исследуемого проекта по вариантам, разработка документов для вынесения предварительного инвестиционного решения;

Б) участие в экономическом обосновании и в разработке задания на проектирование.

По окончании этого этапа управляющий проектом обычно объявляет

торги на проектные работы, после чего победивший проектировщик становится официальным участником инвестиционного цикла. На стадии проектирования проектировщик осуществляет:

А) разработку технико-экономического обоснования проекта: определяет укрупненно с помощью нормативов ожидаемый уровень затрат на строительство;

Б) разрабатывает технический проект будущего строительства (технологические и строительные решения, организация строительства, паспорт на строительство);

В) разрабатывает рабочую документацию (рабочие чертежи, детальные сметы, ведомости объектов, ведомости потребности материалов, спецификации на оборудование, проект производства работ).

Далее проектировщик предоставляет проект на утверждение управляющему проектом, после утверждения которого проект отправляется заказчиком на экспертизу и согласование в государственные органы.

Все разработанные планы в обязательном порядке должны пройти проверку на их реализуемость и оптимальность. Практически такой контроль выражается в проверке достаточности и необходимости трудовых и материальных ресурсов для исполнения графиков. Поэтому главным предметом проверки является финансовая и экономическая реализуемость плана. Полученные графики необходимо также проверить на соответствие между разработанными графиками и сроками, предусмотренными на реализацию инвестиционного проекта. В особенности необходимо убедиться в том, что:

- сроки проекта верно выбраны;
- сроки выполнения работ по проекту четко обозначены и соответствуют принятому плану действий;

- разбивка работ соответствует требованиям принципа обратной связи по обобщению и анализу проекта;
- кодировка работ соответствует стоимостной разбивке работ.

В последствии графики должны отражать текущее состояние хода выполнения работ. Поэтому они должны постоянно обновляться.

Графики работ могут пересматриваться по ходу инвестиционного проекта. Может изменяться одна или несколько из следующих характеристик:

- порядок выполнения работ;
- продолжительность выполнения работ;
- ресурсы, используемые при выполнении работ;
- сроки выполнения работ.

Таким образом, анализ направлений вложений инвестиционных ресурсов, закреплённых в сформированных инвестиционных планах, опирается на целевые инвестиционные программы, которые лежат в основе оценки инвестиционной привлекательности, а эффективное управление инвестиционными планами на основе построения различных видов графиков даёт возможность представить полученные плановые результаты в удобном для интерпретации виде. В то же время целевые программы должны соответствовать критериям максимума эффекта или необходимых минимальных затрат, обеспечивающих достижение количественных уровней целей программ. Такие показатели будут характеризовать коммерческие и бюджетные эффекты или конкретные затраты, связанные с обеспечением количественных значений целей программ, в том числе по показате-

лям надежности, технической оснащенности, бюджетной или финансово-коммерческой эффективности. Это, безусловно, повысит обоснованность программ по направлениям инвестиционной деятельности энергетических компаний, сделает их более понятными и в конечном счете создаст условия для объективного рассмотрения программ и, по существу, сделает невозможным их отклонение по объективным причинам, а значит, создаст предпосылки для формирования инвестиционной привлекательности энергетических предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1.Лопатников Л. И.Экономико-математический словарь:Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003.
- 2.Непомнящий В.А. Методика формирования тарифа на передачу электроэнергии и определения эффективности инвестиций в развитие электрических сетей // Проблемы прогнозирования. — 2008. - №2. – С. 59-71.
- 3.Орлова Е.Р. Инвестиции. – М.: Омега-Л, 2006.
- 4.Осипов М.А., Дрозд В.И. Стимулирование роста источников финансирования инвестиций // Финансы и кредит. – 2008. - №8. - С. 47-50.
- 5.Пригожин А.И. Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003.
- 8.Федоренко Н.П. Россия: уроки прошлого и лики будущего. М., 2000.
- 9.www.agroec.ru – Всероссийский НИИ экономики и нормативов.
- 10.www.ingn.ru/publishing - Институт городской недвижимости: инвестиции, развитие, управление (г. Москва).

Гетманская А. Д.
инспектор финансового факультета Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

**ОБЗОР ЮБИЛЕЙНОЙ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-
ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ,
АСПИРАНТОВ И СТУДЕНТОВ
«РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ
СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛИЗАЦИИ»
27 АПРЕЛЯ 2011 Г.**

Юбилейная Международная научно-практическая конференция молодых ученых, аспирантов и студентов «Развитие финансовой системы России в условиях глобализации» была организована и проведена Финансовым факультетом Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) 27 апреля 2011 г. Конференция была посвящена преодолению последствий мирового финансового кризиса в том числе финансовым аспектам функционирования предприятий, организаций, учреждений в посткризисных условиях.

Целью конференции являлось стимулирование научного поиска молодых ученых, аспирантов и студентов в области финансов и кредита, а также обмен мнениями и опытом.

В работе конференции приняли участие: академические ученые, научные сотрудники, аспиранты, соискатели и студенты РГЭУ (РИНХ), Волгодонского и Гуковского филиалов, Донского

банковского техникума, Ростовского финансово-экономического колледжа.

Пленарное заседание конференции было открыто деканом Финансового факультета РГЭУ (РИНХ) д.э.н., профессором Алифановой Е.Н.

Торжественное открытие конференции продолжилось выступлениями аспирантов и студентов по направлениям посткризисного развития финансовой системы России.

Первой выступила аспирантка кафедры «Банковское дело» РГЭУ (РИНХ) Лазарева Е. Г. с докладом «Направления совершенствования инвестиционного банковского кредитования в посткризисной России». Аспирантка кафедры «Финансы» РГЭУ (РИНХ) Меликсяян С.Н. представила доклад на тему «Развитие финансового механизма бюджетных учреждений в условиях бюджетирования, ориентированного на результат». Романенко Н. А., аспирантка кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ) рассказала о результатах своего исследования по теме «Страхование информационных рисков предприятий России: проблемы и перспективы». С докладом «Анализ факторов, влияющих на стоимость предприятия при реструктуризации» выступила студентка 5 курса РГЭУ (РИНХ) Захарченко Елена Сергеевна.

По завершении пленарного заседания началась работа конференции по 10 секциям, в ходе которой было заслушано более 180 докладов на актуальные финансово-экономические темы.

Дискуссия проходила по следующим направлениям:

1. «Актуальные проблемы теории кредита и денег».
2. «Современные тенденции инвестирования в условиях преодоления последствий финансового кризиса».
3. «Проблемы и перспективы развития банковского сектора в контексте преодоления кризиса российской экономики».

ки».

4. «Проблемы развития международных финанс в условиях финансовой глобализации».
5. «Развитие финансового менеджмента в условиях инновационной модернизации экономики».
6. «Государственные и муниципальные финансы в трансформирующейся экономике».
7. «Финансовый механизм социальной сферы и направления его развития».
8. «Развитие рынка ценных бумаг».
9. «Актуальные вопросы профессиональной оценки собственности».
10. «Финансовая политика в условиях экономической стабилизации».

Участники научно-практической конференции активно обсуждали вопросы, связанные с проблемами и перспективами банковской системы РФ на выходе из кризиса, рассматривали вопросы правового регулирования потребительского кредитования, а также обсуждали значение и роль Бюро кредитных историй в деятельности банков России в рамках секции «Актуальные проблемы теории кредита и денег».

В рамках секции «Современные тенденции инвестирования в условиях преодоления последствий финансового кризиса» обсуждались проблемы реализации проектного финансирования в России, лизинговое финансирование инвестиционной деятельности субъектов малого и среднего бизнеса в России, а также особенности венчурного инвестирования в России в условиях преодоления последствий финансового кризиса.

Активное обсуждение проходило в секции «Проблемы и перспективы развития банковского сектора в контексте преодоления кризиса российской экономики». Обсуждались вопросы, связанные с совершенствованием денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации, а также направления работы банков с просрочен-

ной задолженностью. В частности были затронуты проблемы совершенствования методов оценки кредитного риска, как необходимое условие сохранения стабильности банковской системы.

Активная дискуссия развернулась в секции «Проблемы развития международных финанс в условиях финансовой глобализации», в которой было уделено особое внимание влиянию глобализации на развитие мирового валютного рынка, современным тенденциям в развитии национальных банковских систем, а также динамике мирового рынка слияний и поглощений (на примере автомобильной отрасли).

Активное обсуждение проходило в секции «Развитие финансового менеджмента в условиях инновационной модернизации экономики». В своих выступлениях докладчики уделяли особое внимание проблемам совершенствования системы финансового управления путём интеграции элементов контроллинга на российских предприятиях, проблемам получения финансовых выгод от бережливого производства, а также проблемам и перспективам стратегического финансового развития предприятий телекоммуникационной отрасли.

Также участники научно-практической конференции приняли активное участие в работе секции «Государственные и муниципальные финансы в трансформирующейся экономике», в рамках которой были обсуждены вопросы по управлению государственными и муниципальными финансами на современном этапе, вопросы финансовой политики государства в условиях преодоления последствий финансового кризиса, вопросы модернизации межбюджетных отношений на региональном уровне и модернизации управления финансами на современном этапе административной реформы, а также вопросы связанные с новыми инструментами финансового обеспечения государст-

венных и муниципальных услуг (на примере сферы образования).

В рамках направления «Финансовый механизм социальной сферы и направления его развития» были затронуты проблемы состояния пенсионной системы в РФ на современном этапе и её перспективы с точки зрения демографических изменений, рассмотрены особенности финансирования науки в условиях рыночной экономики, особенности страхования гражданской ответственности как финансового инструмента защиты хозяйствующих субъектов, а также представлены перспективы государственной финансовой поддержки материнства и детства в условиях рынка.

Активное обсуждение проходило и в секции, посвященной развитию рынка ценных бумаг. В частности, были затронуты темы: роль фьючерсной биржи в развитии международной торговли, проблемы использования депозитных сертификатов в деятельности российских банков, публичное предложение акций или обратное поглощение: сравнительный подход, инвестиционная привлекательность облигаций российских эмитентов и кредитные дефолтные свопы как спекулятивный инструмент манипулирования кредитным рейтингом банков. Также участники научно-практической конференции в своих выступлениях провели анализ процессов

IPO ценных бумаг российских эмитентов в посткризисный период.

Направление «Актуальные вопросы профессиональной оценки собственности» объединило участников, темами исследования которых стали: роль нематериальных активов в формировании капитализации предприятий, динамика развития рынка офисной недвижимости города Ростова-на-Дону и информационное обеспечение оценки офисной недвижимости: внутренняя и внешняя экономическая информация.

Секция «Финансовая политика в условиях экономической стабилизации» сосредоточила внимание участников на таких направлениях, как проблемы финансирования государственной закупочной деятельности на современном этапе, проблемы стабилизации государственных финансов в условиях ликвидации последствий финансового кризиса, современные проблемы рынка государственных ценных бумаг, а также роль государственных заимствований в финансировании дефицита бюджета в посткризисный период.

По итогам конференции были отобраны лучшие доклады, которые будут опубликованы в сборнике материалов конференции.

Следующая научно-практическая конференция молодых ученых, аспирантов и студентов «Развитие финансовой системы России в условиях глобализации» состоится в апреле 2012 г.

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас к сотрудничеству. В журнале «Финансовые исследования» публикуются статьи, сообщения, рецензии, информационные и другие материалы по финансам, денежному обращению и кредиту, проблематике финансового менеджмента и развития финансового рынка. В предлагаемых для публикации материалах научного характера должно содержаться обоснование актуальности, постановка целей и задач исследований, научная аргументация, обобщения и выводы, представляющие интерес новизной, научной и практической значимостью.

По вопросам публикации или подписки просим обращаться по адресу:

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, ауд. 421.
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ).
Редакция журнала «Финансовые исследования».
Контактный телефон: (863) 263-53-51., e-mail: research@rsue.ru.
Научный редактор — Евлахова Ю.С.
Технический секретарь — Гетманская А.Д.

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ
«ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ»**

1. Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы и содержать очевидный элемент создания нового знания.
2. Автор(ы) прсылают в редакцию 2 экземпляра статьи (подписанной автором) в печатном и в электронном виде (по электронной почте для иногородних авторов по адресу: **research@rsue.ru; research@inbox.ru**). Информация в печатном и в электронном виде должна содержать следующие файлы: информация об авторе (ах), статья, краткая аннотация. Для аспирантов (соискателей) обязательна рецензия научного руководителя.
3. Информация об авторе (ах) содержит: название статьи (на русском и английском языках) и ФИО авторов, место работы, должность, ученая степень, ученое звание, адрес и контактный телефон.
4. Название статьи, ФИО автора(ов), краткая аннотация статьи (до 600 печ. знаков), ключевые слова (до 10 слов), библиографические списки должны быть представлены на русском и английском языках. Аннотации не должны содержать ссылок на разделы, формулы, рисунки, номера цитируемой литературы.
5. Объем статьи не должен превышать 0,5 п. л. (20000 п. знаков – 12 стр.) машинописного текста формата А4, включая таблицы, библиографический список и рисунки (схемы). ФИО автора должно быть указано над названием статьи справа (для аспирантов и соискателей – подпись научного руководителя).
6. Файлы с текстом статьи и сведениями об авторе оформляются в формате MS WORD, шрифт – Times New Roman, размер – 14 пт, интервал – 1,5. Поля: верхнее, нижнее – 2,5 см, правое – 2,2 см, левое – 3 см.
7. Для записи формул рекомендуется применять редактор формул MS Equation 3.0.
8. Таблицы, рисунки и схемы должны быть черно-белыми, пронумерованы и озаглавлены, снабжены ссылками на источники.
9. Для оформления таблиц и рисунков необходимо использовать следующие параметры: шрифт – Arial, размер – 12 пт, интервал – 1.
10. Обозначения единиц измерения различных величин (м, кг, руб. и т.д.), сокращениями типа «г.» (год) должен предшествовать знак неразрывного пробела (см. «Вставка – «Символы»», отмечающий наложение запрета на отрыв их при верстке от определяемого ими числа. То же самое относится к набору инициалов и фамилий.
11. При использовании в тексте кавычек используются типографские кавычки («»). Тире обозначается символом «–» (длинное тире); дефис «-».
12. Библиографический список приводится в порядке упоминания в конце статьи. В тексте должны быть ссылки в квадратных скобках только на опубликованные материалы. Ссылки на иностранные источники даются на иностранном языке и сопровождаются в случае перевода на русский язык указанием на перевод.
13. Названия зарубежных компаний, финансовых институтов приводятся в тексте латинскими буквами без кавычек и выделений. После упоминания в тексте фамилий зарубежных ученых, руководителей компаний и т.д. на русском языке, в круглых скобках приводится написание имени и фамилии латинскими буквами, если за этим не следует ссылка на работу зарубежного автора.

Редакционная коллегия оставляет за собой право при необходимости сокращать статьи, подвергая их редакционной правке.



ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

ЛУЧШЕЕ ДЛЯ ЛУЧШИХ



**ФИНАНСОВЫЙ ФАКУЛЬТЕТ - ПРИГЛАШАЕТ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ЦЕЛЬЮ
получения диплома бакалавра**

профиля «Финансы и кредит» направления «Экономика» по областям подготовки:

- государственные и муниципальные финансы,
- банковское дело,
- оценка собственности,
- рынок ценных бумаг и биржевое дело,
- финансовый контроль и регулирование,

профиля «Финансовый менеджмент» направления «Менеджмент».

| Форма и срок обучения | Вступительные испытания |
|--|---|
| Очная форма, срок обучения 4 года | Математика – профилирующий, русский язык, обществознание |
| Заочная форма, срок обучения 5 лет | Обществознание (тест), русский язык (тест), собеседование по специальности (тест) |
| Заочная сокращенная форма на базе среднего профессионального и высшего профессионального образования, срок обучения 3,5 года | |

получения диплома магистра

по программе «Финансовый менеджмент» направления «Менеджмент» (вступительные испытания: комплексный экзамен по менеджменту, собеседование по финансовому менеджменту);

по программам направления «Экономика» (вступительные испытания: комплексный экзамен по экономике, собеседование по выбранной программе):

- Финансовый менеджмент в органах исполнительной власти,*
- Банки и банковская деятельность,*
- Финансовые рынки и финансовый инжиниринг,*
- Оценка и управление активами и бизнесом,*
- Оценка инвестиций и корпоративное управление,*
- Междуннародные финансы и банки.*

В магистратуре форма обучения - очная бюджетная/контрактная, срок обучения 2 года (занятия проводятся в вечернее время 3 раза в неделю).

Обучение на финансовом факультете РГЭУ (РИНХ) дает дополнительную возможность вместе с дипломом об окончании получить аттестат специалиста финансового рынка, а также диплом на право ведения оценочной деятельности.

Наш адрес:

344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, www.rsue.ru

Деканат очной формы обучения ФФ: каб. 421, тел. (863) 263-11-85

Деканат заочной формы обучения ФФ: каб. 426, тел/факс (863) 255-96-94

Программы дополнительного образования ФФ: каб. 414, тел. (863) 261-38-41

Приемная комиссия: каб. 108, 110, тел. (863) 237-02-60, 240-55-48.

Подготовка и аттестация специалистов финансового рынка

РГЭУ (РИНХ) имеет аккредитацию на осуществление аттестации специалистов финансового рынка. Получение аттестата специалиста финансового рынка в РГЭУ (РИНХ) имеет как организационные, так и профессиональные преимущества для **юридических лиц**:

- обеспечит выполнение требований ФСФР к квалификации специалистов финансового рынка и к получению лицензий по различным видам профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг.

для **физических лиц**:

- квалификационные аттестаты, выданные РГЭУ (РИНХ), имеют бессрочный характер действия;
- Вы можете получить аттестат специалиста финансового рынка, еще не имея диплома о высшем образовании;
- возможность профессионального роста, получение новых навыков как теоретических, так и практических;
- повышение конкурентоспособности на рынке труда: заинтересованность работодателей в приеме на работу аттестованных специалистов финансового рынка, так как это является необходимым условием получения лицензии ФСФР;
- подтверждение вашей квалификации как специалиста финансового рынка ведущим экономическим вузом Юга России.

Для подготовки к сдаче квалификационных экзаменов РГЭУ (РИНХ) проводит обучающие программы. Это позволяет более уверенно сдать экзамен как по базовому курсу, так и поспециализированным курсам всех серий:

Серия 1 — "Брокеры, дилеры, управление ценными бумагами"

Серия 2 — "Организаторы торговли, клиринг"

Серия 3 — "Регистраторы"

Серия 4 — "Депозитарии"

Серия 5 — "Управляющие компании ИФ, ПИФ, НПФ"

Серия 6 — "Спецдепозитарии ИФ, ПИФ, НПФ"

Серия 7 — Деятельность НПФ

Осуществляемая деятельность — обучение по программам подготовки к базовому и специализированным квалификационным экзаменам для специалистов финансового рынка (все серии); проведение квалификационных экзаменов.

Координатор проекта:

Евлахова Юлия Сергеевна

Телефон/факс: 8(863) 240-11-19

e-mail: attestat-rsue@yandex.ru

Адрес: г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 414

График проведения экзаменов и обучающих программ и их стоимость размещаются на официальном web-сайте РГЭУ (РИНХ) www.rsue.ru и www.finlearn.ru

Оценка стоимости предприятия (бизнеса)

Актуальность дополнительного образования. В условиях динамично развивающегося мира профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров дают возможность будущему специалисту получить глубокие теоретические и практические знания в области оценочной деятельности, антикризисного управления, в сфере бухгалтерского учета, экономического анализа, финансового менеджмента, юриспруденции; повысить потенциал карьерного роста; приобщиться к бесценному профессиональному опыту ведущих практиков в области оценочной деятельности г. Ростова-на-Дону.

Центр «ППП и ПКК» проводит обучение по программе «Оценка стоимости предприятия (бизнеса)» по следующим направлениям: переподготовке кадров высшей квалификации и повышению квалификации в области оценочной деятельности в соответствии с распоряжением Министерства имущества России от 3 июля 2003 г. №2924-р.

Осуществляемая деятельность. Процесс обучения построен на основе использования интерактивных и мультимедийных лекций, практических занятий, тестов, непосредственного консультирования слушателей преподавателями, а также прохождения практики в оценочных компаниях г.Ростова-на-Дону. Для слушателей из дальних регионов страны предусмотрено дистанционное обучение с использованием web-сайта РГЭУ (РИНХ) (<http://www.rsue.ru>), где размещены необходимые для образовательного процесса учебно-методические материалы.

Обучение осуществляют профессора, доценты РГЭУ (РИНХ), а также практические работники финансово-кредитных учреждений, в том числе оценочных компаний.

Свидетельство государственного образца о повышении квалификации либо диплом о профессиональной переподготовке специалистов в области оценочной деятельности позволят вам:

- успешно продолжить профессиональную деятельность;
- трудоустроиться в оценочную компанию;
- заняться индивидуальной оценкой.

Контактная информация:

Координатор проекта: Каая Юлия Викторовна

Тел./факс: (863) 240 11 19

e-mail: research@inbox.ru

Адрес: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, д. 69, а. 414

Дополнительная информация размещается на официальном web-сайте РГЭУ (РИНХ) в разделе «Дополнительное образование»: <http://www.rsue.ru>.
www.finlearn.ru

Аккредитованная организация «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)» приглашает:

работников организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, пройти обучение по Программе подготовки работников организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. По результатам обучения по Программе выдается сертификат.

Обучающие программы проводятся с участием сотрудников Регионального отделения Федеральной службы по финансовым рынкам в Южном федеральном округе (РО ФСФР России в ЮФО), Инспекции страхового надзора по ЮФО и Федеральной службы по финансовому мониторингу по ЮФО, обладающих навыками публичных выступлений и преподавательской деятельности, а также преподавателей кафедр Ростовского государственного экономического университета (РИНХ).

Подготовка ваших сотрудников обеспечит вашей организации выполнение требований Федеральной службы по финансовому мониторингу к должностным лицам, ответственным за соблюдение законодательства по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в соответствии:

- с Положением ФСФМ №256 от 01.11.2008 г. «О требованиях к подготовке и обучению кадров организаций, осуществляющих операции с денежными средствами и иным имуществом, в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»;

- Постановлением Правительства РФ №715 от 05.12.2005 г. «О квалификационных требованиях к специальным должностным лицам, ответственным за соблюдение правил внутреннего контроля и программ его осуществления, а также требований к подготовке и обучению кадров, идентификации клиентов, выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Отличительные черты Программы РГЭУ (РИНХ):

- Обучение производится в Ростове-на-Дону на базе РГЭУ (РИНХ).
- Возможность привлечения руководителей и работников Федеральной службы по финансовому мониторингу по ЮФО для участия в Программе.
- Возможна специализация по блокам в зависимости от вида организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом (профессиональные участники рынка ценных бумаг или управляющие компании инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами; страховые организации; иные организации).

Более подробная информация о проведении обучающих программ размещается на официальном сайте РГЭУ (РИНХ) www.rsue.ru, раздел «Аттестация специалистов финансового рынка».

Будем рады сотрудничеству с вами!

Контактная информация:

Адрес: г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 69, к. 414.

Телефон/факс: 8 (863) 240-11-19; 8-918-579-49-79 — Воробьева Инна Геннадиевна.

e-mail: finmonitoring@rambler.ru

ОБРАЗОВАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕЙ ЖИЗНИ!!!

Новый сайт
«Финансовое образование»
по адресу

www.finlearn.ru

подготовлен в рамках **Программы повышения финансовой грамотности населения Ростовским государственным экономическим университетом (РИНХ)**
при поддержке Фонда Citi

The screenshot shows the homepage of the FinLearn.ru website. At the top, there is a banner with a man sitting on a red sofa next to a large orange cube with currency symbols (\$, €, ₽). The text on the banner reads "ФИНАНСОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ" and "Лучшее - лучшим!". Below the banner, there is a navigation menu with links to "ГЛАВНАЯ", "NEWS OF YOUTH", "ФОРУМ", "КОНФЕРЕНЦИЯ", "КОНТАКТЫ", and "КАРТА САЙТА". A "80 лет" logo is visible. On the left side, there is a sidebar with various links: Главная, О проекте, Новости, Обучающие программы, Финансовое самообразование, Исследования и статистика, Конференции, Студентам, Публикации, Глоссарий, Отдых финансистов, Наши выпускники, Однокурсники, Партнеры, Поиск, and Карты сайта. In the center, there is a section titled "К юбилею РГЭУ (РИНХ)" with a link to a conference about financial system development. Below it, there is a "ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ:" section with a list of bullet points. To the right, there are sections for "КОНКУРСЫ" (with a link to a competition for students) and "При поддержке" (with logos for OAO "Promsvyazbank" and the Rostov branch of the United Russia party). At the bottom, there is a "НОВОСТИ" section with a link to an article about small business economics.

Дополнительные возможности для пользователей:

- бесплатная электронная библиотека в области «Финансов и кредита»;
- консультации экспертов по проблемам в области управления личными финансами;
- предоставление образовательных услуг в области финансов и кредита;
- база данных для студентов и работодателей.

Finlearn.ru – Ваш помощник на пути к личной финансовой независимости!!!